

VANESSA FREITAS

Como falar em público



Discurso

Apresentação

Entrevista

Palestra

2ª EDIÇÃO

UNIVERSO DOS LIVROS



Document Outline

- [Página de Título](#)
- [Página de direitos autorais](#)
- [Capítulo 1: PORTUGUÊS FLUENTE E A EXCELÊNCIA NA APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO](#)
 - [VOCÊ TEM MEDO DE QUÊ?](#)
- [Capítulo 2: EXPRESSÃO CORPORAL: A CHAVE DO SUCESSO DE UMA APRESENTAÇÃO](#)
 - [SUAS PERNAS, SUA RAIZ](#)
 - [O QUE FAZER COM AS MÃOS?](#)
 - [A IMPORTÂNCIA DA EXPRESSÃO FACIAL](#)
 - [ANDAR OU FICAR PARADO?](#)
 - [COMO FAZER UMA APRESENTAÇÃO SENTADO?](#)
 - [PARA ONDE OLHAR DURANTE A APRESENTAÇÃO?](#)
 - [ALGUMAS RECOMENDAÇÕES](#)
 - [ESCLARECIMENTOS](#)
 - [O RISCO DOS GESTOS](#)
- [Capítulo 3: A VOZ, UM PODEROSO INSTRUMENTO](#)
 - [VARIE O RITMO DE VOZ](#)
 - [RELAÇÃO ENTRE TOM DE VOZ E CONTEÚDO](#)
 - [COMO LER E UTILIZAR O MICROFONE DURANTE A APRESENTAÇÃO](#)
 - [PREOCUPE-SE COM A DICÇÃO](#)
 - [MELHORE SUA RESPIRAÇÃO](#)
- [Capítulo 4: NÃO COMPROMETA SUA IMAGEM, DOMINE A LÍNGUA PORTUGUESA](#)
 - [EQUÍVOCOS COMUNS](#)
 - [ATENÇÃO À CONCORDÂNCIA VERBAL](#)
 - [CUIDADO COM AS REDUNDÂNCIAS](#)
 - [EVITE OS CLICHÊS](#)
 - [A PRAGA DO GERUNDISMO](#)
 - [NÃO SE RENDA AOS ESTRANGEIRISMOS](#)
 - [EVITE CACÓFATOS](#)
 - [NÃO SE CONFUNDA!](#)
 - [ATENÇÃO À REGÊNCIA](#)
 - [ENRIQUEÇA SEU VOCABULÁRIO](#)
 - [APRENDA NA PRÁTICA](#)
- [Capítulo 5: ELABORAÇÃO DO DISCURSO: CHEGOU A VEZ DO](#)

CONTEÚDO!

- SEJA UM LEITOR CRÍTICO!
- CRIATIVIDADE, O DIFERENCIAL DE UMA BOA APRESENTAÇÃO
- AS QUALIDADES DO TEXTO
- ESTRUTURA DO DISCURSO E ORGANIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES
- ESTRATÉGIAS DE MEMORIZAÇÃO
- Capítulo 6: “PECADOS” A SEREM EVITADOS EM UMA APRESENTAÇÃO
 - SEJA PONTUAL
 - AS PIADAS PODEM SER UMA ARMADILHA
 - EVITE OS CACOETES
 - LEMBRE-SE DE SE APRESENTAR
 - RESPEITE A PLATEIA
 - EVITE OS ASSUNTOS POLÊMICOS
 - MOSTRE-SE PREPARADO PARA A APRESENTAÇÃO
 - DESTAQUE A IMPORTÂNCIA DO TEMA ABORDADO
 - PALAVRÕES NEM PENSAR!
 - SAIBA UTILIZAR OS RECURSOS DISPONÍVEIS
 - NÃO DIGA BOBAGENS!
- Capítulo 7: TÉCNICAS ORATÓRIAS A SERVIÇO DO SUCESSO EM ENTREVISTAS
 - PREPARO EMOCIONAL
 - PREPARE-SE PARA A ENTREVISTA
 - ATENÇÃO AO QUE SEU CORPO VAI DIZER SOBRE VOCÊ
 - RECOMENDAÇÕES GERAIS

VANESSA FREITAS

Como falar em público

2º EDIÇÃO



Universo dos Livros Editora

Rua Haddock Lobo, 347 – 12º Andar – Cerqueira César CEP 01414-001 São Paulo/SP

(11) 3217-2600 Fax (11) 3217-2616

www.universodoslivros.com.br

editor@universodoslivros.com.br

© 2009 by Universo dos Livros

Diretor Editorial

Luis Matos

Assistentes Editorial

Gabriela de Avila, Monalisa Neves, Noele Rossi

Revisão

Fernanda Batista dos Santos, Nízia Caetano Santana

Projeto Gráfico

Daniele Fátima

Diagramação

Fabiana Pedrozo, Luciene S. Haguihara, Stephanie Lin

Capa

Daniele Fátima

F866c Freitas , Vanessa.

Como Falar em Público / Vanessa Freitas. – 2ª ed. – São Paulo: Universo dos Livros, 2009. 128 p.

ISBN 978-85-7930-069-1

1. Fala em público. 2. Técnicas de persuasão. I. Título.

CDD 805.51

Capítulo 1

PORTUGUÊS FLUENTE E A EXCELÊNCIA NA APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO

Se você acredita que a excelência na apresentação em público e o domínio da língua portuguesa é privilégio de uns poucos escolhidos – pessoas cativantes, inteligentes e extremamente seguras –, tenho o prazer de dizer: você, felizmente, está enganado! Com o uso de técnicas simples e estratégias de persuasão, todos podemos nos tornar ótimos oradores.

Além de aspectos técnicos, a apresentação em público envolve questões emocionais as quais precisam ser trabalhadas a fim de garantir o seu sucesso.

Aqui, você encontrará dicas valiosas para desenvolver a expressão em todas as suas formas: verbal, corporal, linguística e de organização do discurso, bem como estratégias para superar medos, ansiedades e inseguranças.

VOCÊ TEM MEDO DE QUÊ?

Todos nós temos receio de sermos expostos à avaliação e à análise, e apresentar-se em público é nos submeter à aprovação da plateia – seja ela composta por amigos, colegas de trabalho ou completos estranhos. Entretanto, é importante termos em vista que em todas as situações de nossa vida estamos sujeitos à observação e à análise de nossas palavras e ações; sendo assim, apresentar-se em público não é algo muito diferente de falar em uma roda de amigos. Veremos mais adiante que a naturalidade que caracteriza essa situação é o que procuramos alcançar em uma apresentação com fins acadêmicos e profissionais.

PREPARO É TUDO

É óbvio que nos sentimos mais seguros ao falar sobre algo que dominamos e conhecemos, ou seja, é essencial estudarmos de maneira aprofundada o assunto a ser tratado. Não devemos somente ter conhecimento do que nos propusemos a falar – saber somente o conteúdo da apresentação e nada mais –, mas sim pesquisar informações que possam eventualmente ser acrescentadas ao discurso, conhecer tanto estatísticas que possam enriquecer o conteúdo como também histórias que ilustrem o que pretendemos falar. No capítulo sobre elaboração do discurso, veremos como utilizar adequadamente estatísticas e histórias na apresentação. Se

você se preparou para uma apresentação de uma hora, tenha argumentos e informações para falar por pelo menos duas horas, dessa forma você conseguirá encarar o público com mais confiança.

Dominar o tema a ser tratado é o primeiro passo para superar o medo e a

insegurança.

SERÁ QUE O MONSTRO É TÃO FEIO ASSIM?

Falar em público é certamente um desafio, mas não podemos nos esquecer de que superamos desafios durante toda a nossa vida. Quando nos conscientizamos de que a apresentação em público é somente mais um dos obstáculos que superamos, tudo se torna mais fácil.

Uma estratégia que pode nos ajudar antes da apresentação é nos lembrarmos de algumas conquistas que envolveram medo e superação: conseguir o primeiro emprego, passar no vestibular, aprender a dirigir...

Podemos buscar forças em nossa história de vida, com certeza marcada por inúmeros desafios e conquistas.

LEMBRE- SE: SOMENTE VOCÊ CONHECE O CONTEÚDO DE SUA APRESENTAÇÃO

E se eu não me lembrar de tudo o que preparei para a apresentação?

Esse é o receio mais comum antes de falarmos em público, mas não podemos nos esquecer de que a plateia

desconhece o conteúdo do discurso, jamais saberá se você mudou a ordem da apresentação, ou se esqueceu de alguma informação. Então, não há motivo para preocupar-se em ser absolutamente fiel ao que preparou para falar.

Assim como você pode se esquecer de algum tópico, é possível acrescentar informações que não estavam previstas em seu discurso, desde que você tenha feito pesquisas sobre o tema. Muitas pessoas preferem decorar o discurso para se sentirem mais seguras, mas veremos adiante outras estratégias mais adequadas para evitar o famoso “branco” durante a apresentação.

PREPARAR A MENTE E O CORPO PARA A APRESENTAÇÃO

Na maioria das vezes, preocupamo-nos em dominar o conteúdo do discurso e nos esquecemos de que o corpo é instrumento a ser utilizado na apresentação. Dormir bem na noite anterior à apresentação, um bom espreguiçar pela manhã, ter uma alimentação leve e fazer alongamento antes de sair de casa, darão a você, com certeza, mais disposição para encarar esse desafio.

SER DISCRETO NO VESTIR EVITA CONSTRANGIMENTOS

Sabemos que seremos analisados em uma apresentação em público: isso

inclui a maneira como nos vestimos.

Sendo assim, é sempre importante respeitarmos nosso

estilo, uma vez que ele faz parte de nossa marca pessoal.

Mas se você é mais ousado ao se vestir, gosta de arriscar ou chamar a atenção, cuidado: deixe a ousadia para situações menos delicadas.

Evite cores muito “berrantes” e combinações pouco clássicas. As mulheres precisam tomar cuidado para não chamar muito a atenção para seus dotes físicos, então, decotes profundos, saias curtas e roupas justas demais devem ser evitados.

Também é essencial privilegiar o conforto, nada de roupas incômodas, ter de ficar puxando a blusa que sobe, a calça que cai e ajeitar a gravata, que insiste em ficar torta, pois isso é uma amolação, além de chamar, negativamente, a atenção da plateia. Sapato apertado e salto muito alto também devem ser descartados.

O Q U E FAREI SE A PLATEIA...

Certamente, sempre nos preocupamos com a receptividade do público, afinal, não é possível saber como seremos recebidos pela plateia. Por isso, é necessário estarmos preparados para diversos tipos de público, bem como conhecer estratégias para lidar com diferentes situações – das mais agradáveis às mais incômodas.

Ao deparar com uma plateia receptiva, sonho de qualquer orador, precisamos tomar apenas um cuidado: não nos empolgar excessivamente. Quando o público se

mostra atento e interessado, ganhamos confiança e nos sentimos à vontade para expor nossas ideias; entretanto, é sempre melhor deixar aquele “gostinho de quero mais” do que falar exageradamente e acabar cansando os espectadores.

Frequentemente o orador tem de lidar com um público impaciente, que é muitas vezes obrigado a assistir à sua apresentação (como em um seminário na escola ou na faculdade). Alguns cuidados iniciais precisam ser tomados: primeiramente, prometa brevidade, pois isso tranquilizará boa parte da plateia e realce os benefícios que esta terá ao ver sua apresentação, mostrando o quanto ela será interessante e contribuirá para o crescimento profissional e pessoal de cada um deles. Depois de acalmá-los, caberá a você fazer uma exposição interessante e criativa, assim, o público sairá satisfeito, com a sensação de que não perdeu tempo, mas sim adquiriu conhecimento.

Também é comum encontrarmos uma plateia desafiadora, aquela que desconfia de sua capacidade e deseja testar seus conhecimentos. Se isso ocorrer, procure exaltar sua formação acadêmica e experiência profissional, assim você mostrará que está habilitado a falar sobre o tema. Caso sua formação acadêmica e experiência não sejam um diferencial diante daquele público, você comprovará sua capacidade durante a apresentação, mostrando-se seguro e conhecedor do

assunto. O mais importante é não se deixar intimidar pela postura do público, olhares desafiadores não matam!

Além desses três tipos de público, é normal depararmos com uma plateia sonolenta, principalmente quando a apresentação ocorre muito cedo ou à noite. Para atrair a atenção dessa plateia, é interessante fazer uso de recursos audiovisuais: apresentações em PowerPoint, músicas, trechos de filmes e entrevistas, desde que esses materiais sejam pertinentes ao tema tratado. Um tom de voz firme também é essencial, por isso mais adiante veremos como utilizar adequadamente a voz em uma apresentação.

Devemos, também, ter um cuidado especial com o público que se senta nas laterais – lugar que facilita que a pessoa saia mais cedo da apresentação – e nos fundos –

espaço que possibilita conversar e dormir sem chamar a atenção. Se possível, caminhe entre a plateia e pare alguns instantes nesses lugares, porque desta forma, você deixará claro que está atento a essas pessoas. Caso não seja possível chegar até elas, ao mostrar um slide ou transparência, por exemplo, pergunte se as pessoas que estão no fundo e nas laterais conseguem visualizá-lo, ou pergunte se essas pessoas conseguem ouvi-lo bem: esses são meios de demonstrar sua preocupação com elas, inibindo qualquer atitude desagradável.

Um receio comum por parte do orador é que sejam feitas perguntas durante a apresentação, principalmente

porque há o medo de não saber respondê-las. Avisar que existirá um tempo reservado a perguntas no fim da apresentação tranquiliza o orador, pois, mesmo sabendo respondê-las, perguntas durante o discurso podem desconcentrá-lo. Somente oradores que dominam muito o conteúdo e estão familiarizados com apresentações em público sentem-se à vontade em responder questões durante o discurso. Caso sejam feitas perguntas não pertinentes ao tema tratado, não há problema algum em, educadamente, deixar isso claro.

Se desconhecer a resposta de alguma das perguntas, não se desespere, nem demonstre insegurança: com muita firmeza e propriedade, diga que se trata de

uma questão muito complexa e que, para fornecer uma resposta completa e aprofundada, pesquisará; para isso, não se esqueça, então, de deixar um e-mail para contato. Isso não comprometerá sua credibilidade, afinal ninguém é obrigado a saber tudo sobre o assunto tratado, desde que você fale com segurança. Lembre-se de jamais inventar uma resposta, pois muitas vezes perguntas são feitas por pessoas que desejam testar o conhecimento do orador e, nesses casos, existe o risco de a pessoa saber a resposta e causar uma situação extremamente constrangedora.

Muitas vezes, também, não sabemos lidar com conversas durante a apresentação. Nessa situação, um tom de voz firme é um importante recurso para ser utilizado durante o discurso. Entretanto, se a conversa estiver

incomodando, não fale mais alto para disputar atenção, ao contrário, abaixe o tom de voz, pois, assim, a voz daqueles que conversam se sobressairá e provavelmente eles se sentirão constrangidos; agora, caso a conversa continue, faça perguntas simples sobre o conteúdo tratado para as pessoas que se sentam ao redor daqueles que conversam: desse jeito, com receio de serem os próximos questionados, eles pararão de falar, afinal ninguém gosta de ser exposto diante de muitas pessoas.

Se nenhum desses recursos funcionar, faça alguns instantes de silêncio, olhando fixamente para as pessoas que atrapalham sua apresentação, sendo essa uma maneira educada de repreendê-las. Evite chamar diretamente a atenção dos membros da plateia, pois poderá ser mal interpretado por todo o público, conquistando a antipatia de todos. Em caso de conversas, é importante que a plateia se solidarize com o orador. Mas não tenha a pretensão de que o público faça silêncio absoluto durante o discurso, porque é muito natural que existam momentos de dispersão: o importante é não deixar que isso atrapalhe sua apresentação. Vale ressaltar que as estratégias a serem seguidas se houver conversas no decorrer da apresentação são válidas também para o caso de alguém atender o celular durante o discurso.

É necessário ter em mente que dificilmente encontraremos um público totalmente receptivo, desafiador ou sonolento; o mais provável é que existam pessoas com diferentes posturas. Procure perceber a atitude predominante, a fim de utilizar as estratégias certas para conquistar o público, lembrando-se de que seu intuito é conquistar a maioria das pessoas, porém é impossível agradar a todos.

Para nos sentirmos mais confiantes e evitar constrangimentos, é necessário colhermos o máximo de informações possíveis acerca do público para o qual nos apresentaremos: faixa etária predominante, grau de instrução, área de atuação, interesses comuns... Assim, será possível utilizar o vocabulário

adequado, citar exemplos que estejam de acordo com a realidade daquelas pessoas e mencionar informações condizentes com o seu perfil. Por exemplo, ao tratar com um público mais velho, procure mencionar dados referentes não somente à atualidade, mas também compará-los com o passado.

Ao falar sobre um tema específico de determinada área de atuação, como economia, certifique-se de que a plateia será composta predominantemente por profissionais com tal formação, pois assim poderá utilizar termos técnicos sem precisar explicá-los, além de permitir que você se aprofunde nos conceitos e informações transmitidas; caso a plateia seja composta por pessoas de diversas formações, lembre-se de utilizar uma linguagem acessível e de transmitir conceitos de fácil compreensão.

É importante ter em mente que fazer um bom discurso

não é utilizar a linguagem mais culta existente, tampouco demonstrar todo o nosso conhecimento sobre o assunto.

Você conseguirá envolver e conquistar o público se fizer uma apresentação direcionada aos interesses e realidade do mesmo. De que adiantará utilizar termos extremamente cultos e aprofundar-se ao máximo no tema tratado sem ser compreendido?

Quando não respeitamos as características do público, ao elaborar o discurso, além do risco de a plateia não entender, há também a possibilidade de as pessoas sentirem que a apresentação não foi preparada para elas.

Há pouco tempo, assisti a uma apresentação de um renomado estudioso, que tinha como tema tratado a pobreza e a miséria. Apesar da apresentação ocorrer em São Paulo, o orador somente apresentou dados referentes ao mapa da pobreza do Rio de Janeiro e, mesmo tendo feito uma apresentação consistente e interessante, não conquistou os espectadores, pois todos perceberam que as informações citadas não eram condizentes com a sua realidade.

Ao pesquisar a respeito do perfil do público, procure também se certificar das condições do local a ser usado para a apresentação, ainda que essa seja uma tarefa dos organizadores do evento, pois, se o local for desconfortável, com iluminação e acomodação ruins, você sentirá as consequências. Além disso, para preparar recursos audiovisuais, como apresentação em

PowerPoint, filmes e músicas, é necessário conhecer os recursos disponíveis no local.

Superadas as inseguranças iniciais, vamos conhecer técnicas de voz e postura que possibilitarão envolver e conquistar o público.

Capítulo 2

EXPRESSÃO CORPORAL: A CHAVE DO SUCESSO DE UMA APRESENTAÇÃO

Falar é fácil, escrever é que é difícil. Esse é um mito comum, reforçado por aqueles que dizem saber se expressar verbalmente, mas possuem extrema dificuldade para escrever. É claro que a comunicação escrita e a verbal têm suas particularidades, porém nenhuma delas é mais complicada que a outra. Em primeiro lugar, para uma boa comunicação – verbal ou escrita –, é essencial possuir argumentos, saber desenvolver ideias e transmiti-las com clareza e precisão, algo que veremos mais adiante.

Uma das particularidades que caracterizam a comunicação verbal em uma apresentação em público é o uso da expressão corporal. Por mais surpreendente que pareça, 55% do impacto da comunicação se deve à expressão corporal (conforme estudo desenvolvido pela Universidade da Califórnia), ou seja, em um primeiro momento, você conquistará, ou não, a plateia por meio de seus gestos e postura. Tal dado não deveria causar estranheza, tendo em vista o forte apelo da imagem em nossa sociedade; contudo não pense que se trata da tão famosa “boa aparência”, mas sim de uma movimentação adequada e agradável.

O cuidado com a expressão corporal é relevante, já que a captação do sentido dos gestos e da postura ocorre de maneira instintiva e direta.

SUAS PERNAS, SUA RAIZ

Uma postura inadequada das pernas durante a apresentação pode chamar a atenção do auditório para algo que deveria passar despercebido, ou seja, o olhar do público deve estar voltado para a parte superior de seu corpo. Se a plateia estiver olhando muito para suas pernas, há algo errado.

Muitas vezes, a postura inadequada das pernas é um indício de nosso nervosismo e ansiedade. Tais atitudes, como por exemplo, flexionar os pés, lateralmente, para dentro e para fora ou quando parecemos querer “levantar vôo” durante a apresentação, impulsionando as pernas para frente e para trás, incomodam a plateia e desviam a atenção do conteúdo do discurso.

Também não é recomendado nos apresentarmos com as pernas extremamente unidas ou cruzadas, tais atitudes indicam o quanto nos sentimos pouco à vontade naquela situação, ou seja, a postura, nesse caso, pode ser interpretada como falta de preparo e de confiança. Não é por isso que devemos nos apresentar com as pernas extremamente afastadas, porque tal postura pode ser

entendida como falta de comprometimento com o público, passando a impressão de pouca seriedade.

Uma postura comum que, por ser deselegante deve ser evitada, é nos apoiarmos em uma das pernas somente, isto é, muitas vezes “jogamos” o peso do corpo em apenas uma perna para poder “descansar” a outra.

Então, qual é a postura mais indicada? As pernas representam a nossa raiz, por isso devem estar firmes; mantenha as pernas levemente afastadas – como normalmente ficamos ao conversar com alguém – e flexione um pouco os joelhos: isso impede que nos cansemos em longas apresentações.

Assumir uma das posturas consideradas inadequadas em algum momento da apresentação é natural e não comprometerá a nossa imagem, entretanto, elas não devem ser frequentes.

O QUE FAZER COM AS MÃOS?

Devido ao nervosismo, as mãos muitas vezes parecem “sobrar” no momento da apresentação e, por isso, alguns oradores preferem colocá-las nos bolsos para resolver o problema. Ao fazer isso, o orador perde um importante recurso da comunicação verbal: a gesticulação.

Gesticular adequadamente é algo fácil, pois fazemos isso a todo momento. A naturalidade é a chave de uma gesticulação agradável, ou seja, devemos movimentar as mãos durante a apresentação da mesma maneira que as movimentamos em uma conversa informal. Mas alguns cuidados são necessários.

Assim como não devemos nos apresentar com as pernas cruzadas, também não é recomendado que cruzemos os braços, pois tal atitude pode ser entendida como uma forma de defesa, proteção e, portanto, um sinal de insegurança. Outro equívoco, cometido principalmente pelas mulheres, é manter os braços presos à cintura durante a gesticulação, o que dificulta a movimentação.

Como ressaltado anteriormente, o olhar do público deve estar voltado para a parte superior de nosso corpo e, para que isso ocorra, evite fazer gestos abaixo da linha do quadril. Também não é recomendado fazer gestos muito largos, na altura da cabeça. O ideal é imaginarmos a existência de um quadrado que vai da altura da cintura até o pescoço: é dentro desse quadrado imaginário que devemos gesticular.

Poucas pessoas atentam para o fato de os gestos serem importante instrumento na transmissão de informações.

Por exemplo, ao fazermos uma enumeração, podemos “contar nos dedos” cada um dos itens; ao nos referirmos a acontecimentos passados, podemos fazer um gesto com o dedo polegar para trás; da mesma maneira, ao nos referirmos ao futuro, é possível fazer uma movimentação para frente com o braço. São movimentações simples que enriquecem a apresentação e auxiliam a compreensão.

Não se deve, entretanto, fazer um gesto para cada palavra proferida, afinal não se trata de uma linguagem de sinais. Utilizar um gesto para cada palavra tornará a apresentação extremamente cômica, vale repetir: naturalidade é essencial. A gesticulação exagerada também é sinal de nervosismo.

A IMPORTÂNCIA DA EXPRESSÃO FACIAL

É comum ouvirmos comentários como: ele fala com os olhos; essa é uma característica de pessoas que investem na expressão facial. Sabemos que o orador deve utilizar todo o seu corpo para transmitir mensagens e emoções, o que inclui a expressão facial. Em primeiro lugar, é importante que a expressão do apresentador seja condizente com o assunto tratado, ou seja, ao tratar de tragédias ou de problemas, o orador deve estar com uma fisionomia séria, em certos casos, até mesmo consternada; em contrapartida, ao falar sobre assuntos mais amenos, é importante manter uma fisionomia mais tranquila.

Obviamente, não devemos apresentar a mesma fisionomia durante todo o discurso, sendo importante que nossas expressões acompanhem as informações transmitidas. Por exemplo, ao citar casos de corrupção, nosso rosto deverá demonstrar reprovação e indignação, ao contar casos engraçados, devemos utilizar uma expressão descontrída e agradável. Essas mudanças devem ser marcadas pela naturalidade. Um exercício interessante que podemos fazer é observar as expressões faciais dos apresentadores de telejornais, pois, em geral, acompanham o conteúdo da notícia. Você perceberá que os apresentadores até mesmo riem diante de certas reportagens com teor cômico e, em contrapartida, mostram-se tristes e preocupados quando relatam grandes tragédias.

O sorriso é outro recurso relevante a ser utilizado nas apresentações. Principalmente ao iniciar um discurso, procure sorrir, pois isso transmite uma imagem simpática e demonstra confiança; se estiver com uma fisionomia extremamente séria e tensa, não conquistará o público e demonstrará que se apresentar em público é uma tortura para você. Ao encerrar o discurso, o ideal é sorrir e evitar uma expressão de alívio ou insegurança, terminando sua apresentação como um vitorioso.

ANDAR OU FICAR PARADO?

A opção por andar ou ficar parado em uma apresentação depende do espaço disponível, porque somente se o local em que nos apresentamos permitir é que devemos nos movimentar. Devemos caminhar lentamente, com o cuidado de não ficar andando de um lado para outro, pois isso incomoda o público. Também é válido andar entre os espectadores, sempre com o cuidado de não dar as costas para o público – ao voltar para o palco, devemos andar para trás, sempre olhando para eles. Ao andar entre o público, procure respeitar a chamada “zona de acomodação corporal”, pois, se você se aproximar demais de alguém da plateia, fará que a pessoa fique constrangida e incomodada. Lembre-se de que ocupar todo o espaço disponível demonstra domínio da situação.

O movimento do corpo – não somente os gestos – pode auxiliar na transmissão do conteúdo; por exemplo, ao falar sobre avanço, evolução, é interessante dar um passo para frente, assim as pessoas visualizarão a mensagem transmitida.

COMO FAZER UMA APRESENTAÇÃO SENTADO?

Quando nos apresentamos sentados, ou atrás de um púlpito (tribuna), é necessário investir na gesticulação.

Quando sentados, devemos manter as pernas cruzadas, ou fechadas; quando atrás do púlpito, a postura recomendada é a de uma apresentação em pé, com o cuidado de não nos apoiar nele. É comum nos apresentarmos sentados em entrevistas; durante um processo seletivo e o uso do púlpito é recorrente em congressos e em cerimônias religiosas.

PARA ONDE OLHAR DURANTE A APRESENTAÇÃO?

Muitas pessoas imaginam que olhar para a parede é uma boa solução para enfrentar o medo de encarar um auditório, entretanto, esse é o caminho mais fácil para “perdermos” a atenção do público. Em uma conversa, devemos olhar para a pessoa com quem dialogamos, e em uma apresentação, não pode ser diferente. Devemos olhar para os rostos daqueles que assistem à nossa apresentação, por isso, é importante ficar atento a todos os cantos da sala, assim, a plateia sentirá que você realmente está falando com ela, não simplesmente “pensando alto”. Se fingir que ela não existe, ela fará o mesmo com você.

Evite olhar apenas para um lado da plateia, pois isso somente ocorre quando

notamos um grupo de pessoas que se mostra mais interessado e atento; entretanto, se você ignorar aqueles mais dispersos, jamais conquistará sua atenção. Também evite olhar fixamente e por muito tempo para uma só pessoa, porque, além de deixá-la constrangida, perderá o interesse do restante do público.

Ao olhar para o público, procure não elevar muito a cabeça, pois essa postura pode ser interpretada como arrogância e superioridade, mas também não abaixe muito a cabeça, para não transmitir insegurança e medo.

Contudo, não devemos movimentar apenas a cabeça quando olhamos para a plateia: procure dar movimento também ao quadril, já que, ao olhar para as pessoas, todo o seu corpo deverá estar voltado para elas.

ALGUMAS RECOMENDAÇÕES

Evite segurar objetos, como canetas, enquanto fala, pois isso desvia a atenção da audiência, que começará a acompanhar o objeto em vez de prestar atenção em seu discurso.

Não cubra a boca enquanto fala, pode ser um indicador de medo e insegurança e, além disso, mantenha a boca fechada enquanto está ouvindo um comentário ou um questionamento, afinal, você deve se mostrar atento, e não perplexo.

ESCLARECIMENTOS

Após tantas recomendações com relação à postura a ser adotada em uma apresentação, é necessário esclarecer que a expressão corporal deve ser marcada pela naturalidade, ou seja, é muito pior apresentar movimentação e gesticulação mecânicas e artificiais do que assumir posturas inadequadas durante o discurso. Então surge o seguinte questionamento: como não ser artificial ao seguir tantas recomendações? A resposta é simples: procurando incorporar tais posturas e atitudes ao dia a dia, pois o segredo é estar sempre atento às posturas que assumimos.

Ao perceber que gesticula abaixo da linha do quadril, procure elevar os braços ao gesticular; se notar que costuma cruzar as pernas enquanto conversa, procure corrigir a postura. A partir de modificações graduais, as posturas indicadas serão incorporadas à nossa apresentação.

Outra estratégia simples e que trará excelentes resultados é observar o modo como outros oradores se apresentam: pode ser um professor, um apresentador de televisão, um amigo em um seminário. Procure notar tanto os erros quanto

os acertos, perceba como é incômodo assistir à apresentação de alguém que não para de mexer as pernas, uma vez que o nervosismo do orador parece nos contagiar; ou como é monótono o discurso de alguém que não tira as mãos dos bolsos. Perceba também que em uma apresentação agradável nada nos gestos e na postura nos chama a atenção, isso porque o orador age com naturalidade. Assim, você conseguirá entender o porquê do sucesso ou fracasso de algumas apresentações e esses exemplos ficarão marcados em sua memória, podendo, assim, ser muito úteis no momento em que você estiver se apresentando.

Ao fazer esse trabalho de observação, certamente notará que alguns oradores de sucesso não seguem certas recomendações citadas, o que ocorre em razão de dois fatores principais: a originalidade e o intuito da apresentação. Em relação à originalidade, vale ressaltar que é preciso respeitar nosso perfil; por exemplo, algumas pessoas são mais expansivas que outras e esse é um traço pessoal que ficará evidente em uma apresentação. Sendo assim, é natural que algumas pessoas tenham gestos mais largos e outras gestos mais presos. Um exemplo interessante para percebermos o intuito da apresentação é o do discurso político, em que, normalmente, o orador utiliza gestos largos, às vezes acima da linha do pescoço, isso porque há a intenção de “levantar as massas”, de demonstrar uma imagem de força e coragem.

A postura de algumas figuras públicas ilustra não somente a questão do perfil do orador, como também sua adequação ao tipo de espectador. Se pensarmos nos apresentadores Jô Soares, Marília Gabriela, Ratinho e Sílvio Santos, poderemos estabelecer dois grandes grupos de oradores: um marcado por gestos expansivos e maior movimentação – do qual fazem parte os dois últimos comunicadores – e outro marcado pelo comedimento – em que se incluem os dois primeiros. Ao observarmos esses apresentadores, não devemos estabelecer um juízo de valor, ou seja, o intuito não deve ser dizer qual deles é o melhor, mas sim notar que todos eles agem de acordo com seu perfil e as características de seu público-alvo. Uma movimentação mais expansiva agrada à plateia mais popular, enquanto um público mais intelectualizado prefere gestos comedidos, tendo em vista que o foco está nas informações transmitidas.

Existe, é claro, outra importante distinção entre as apresentações feitas por essas personalidades: Jô Soares e Marília Gabriela apresentam-se sentados, já Ratinho e Sílvio Santos ficam a maior parte do tempo em pé; essa diferença está de acordo com as propostas dos programas, uma vez que seria desagradável e incômodo fazer longas entrevistas – como as que caracterizam as apresentações dos dois primeiros – em pé; também não seria adequado conduzir programas extremamente dinâmicos, que contam com inúmeras

atrações – como os de Ratinho e Sílvia Santos – sentados. Essas observações reforçam a relevância do tipo de público e do intuito da apresentação para a avaliação da melhor postura a ser adotada.

Outros exemplos extremamente atuais a serem observados são Roberto Justus, apresentador do programa “O Aprendiz”, e Roberto Jefferson, membro do PTB e responsável por denúncias de corrupção (o escândalo do “mensalão”). Justus é um exemplo de postura do chamado “mundo corporativo”, fato esse que faz com que seus gestos sejam sempre comedidos e elegantes e suas expressões faciais demonstrem claramente aprovação ou reprovação, surpresa ou tédio. Também a postura dos chamados “aprendizes” merece destaque, porque em situações de tensão, é comum esfregarmos as mãos e desviarmos o olhar, e é importante notar tais posturas a fim de as evitar diante de situações semelhantes. O deputado Roberto Jefferson, em entrevistas a emissoras de televisão e em seus depoimentos à CPI, é um exemplo de teatralidade: ao assistir aos seus pronunciamentos, percebemos um verdadeiro ator, que gesticula e impõe a voz, aspecto que veremos mais adiante, com o intuito de impressionar, impor-se e acusar. Suas expressões faciais vão facilmente do deboche à seriedade dependendo da informação transmitida.

Mesmo que muitos dos exemplos citados possam nos desagradar em diversos aspectos, observá-los é uma maneira de enriquecer nossas apresentações.

Após esse trabalho de observação, devemos nos analisar, treinar a percepção de nossa maneira de gesticular, nossas expressões faciais e posturas, o que não é difícil. Perceba, por exemplo, se você possui algum cacoete, como por exemplo, passar frequentemente as mãos no cabelo, mexer na orelha ou esfregar constantemente as mãos. Você é expressivo, demonstra as emoções com a fisionomia? Seus amigos e familiares podem ajudá-lo nesse trabalho de autoavaliação, afinal, eles provavelmente já perceberam suas atitudes ao falar em público. Caso você tenha a possibilidade de gravar uma de suas apresentações, poderá fazer uma análise mais detalhada de sua gesticulação, postura e expressividade.

Sempre ministrei cursos de expressão verbal utilizando a câmera como recurso e as reações que as pessoas têm, ao se ver, muitas vezes são dúbias: percebem rapidamente suas falhas e cacoetes, mas também se surpreendem com os pontos positivos que apresentam. Se possível, faça essa experiência, será enriquecedora.

O RISCO DOS GESTOS

Frequentemente imaginamos que os significados dos gestos são universais,

entretanto, há países que conferem sentidos distintos a gestos que utilizamos no dia a dia.

Vale a pena conhecer a cultura de outros povos, não somente visando a uma apresentação em outros países, mas, como existem muitos imigrantes e inúmeras empresas multinacionais no Brasil, informações a respeito do significado dos gestos podem ser de grande valia. Apesar disso, não devemos nos inibir ao falar com pessoas de outra cultura, pois, nesses casos, não tenha dúvida de que você contará com a compreensão de todos.

Vejamos alguns significados interessantes:

Círculo feito com o polegar e o dedo indicador

Brasil, Rússia e Turquia: gesto obsceno.

Japão: significa dinheiro.

Estados Unidos: significa ok, tudo certo.

França: indica algo sem valor.

Alemanha: é um meio de chamar alguém de idiota.

Tunísia: equivale a uma ameaça de morte.

Turquia: indica que alguém é homossexual.

Movimento de “sim” e “não” feito com a cabeça

Maior parte do Ocidente: significado igual ao do Brasil.

Tailândia e Bulgária: os movimentos são invertidos, o que entendemos como “não” significa “sim” e vice-versa.

O “V” feito com os dedos indicador e médio

Brasil: significa vitória.

Austrália: gesto obsceno.

Manter o polegar levantado e os outros dedos fechados em direção à palma da mão

Brasil: sinal de positivo e pedido de carona.

Austrália e Nigéria: gesto obsceno.

Turquia, Grécia e região italiana da Sardenha: convite para encontro homossexual.

Estados Unidos e Europa: pedido de carona.

Japão: representa o número cinco.

Mão em figa

Brasil: sinal de boa sorte.

Turquia, Romênia e Grécia: gesto obsceno.

Polônia, Rússia e Iugoslávia: indica resposta de cunho negativo.

Tunísia e Holanda: simboliza o pênis.

Chifre feito com os dedos mínimo e indicador

Brasil e Itália: indica traição.

Venezuela: sinal de boa sorte.

Estados Unidos (Texas): sinal de apoio a um time.

Além desses gestos conhecidos, existem outros movimentos que adquirem significados diversos em outros países: exibir a sola dos sapatos, ao cruzar as pernas, é considerada uma grande ofensa em países árabes; mostrar a palma da mão com os dedos esticados e abertos é um gesto extremamente ofensivo na Grécia; encarar um mexicano com as mãos no quadril significa um convite para briga; e ficar em pé com as mãos nos bolsos, enquanto conversa, é visto como falta de educação por belgas e franceses.

Capítulo 3

A VOZ, UM PODEROSO INSTRUMENTO

Assim como nossos gestos e posturas são interpretados pelo público e podem denunciar nervosismo e ansiedade, um tom de voz inadequado também pode colocar nossa apresentação a perder. Utilizar um tom de voz baixo, falar muito rápido e gaguejar durante a apresentação são falhas comuns que podem ser interpretadas pelo público como sinais de despreparo do orador.

O conhecimento de algumas técnicas simples possibilita não somente evitar essas falhas, mas também utilizar o tom de voz como um instrumento capaz de facilitar a assimilação de algumas informações e tornar a apresentação mais interessante e dinâmica. Devemos nos lembrar também de que muitas das estratégias citadas para lidar com diferentes tipos de público utilizam a voz como instrumento principal.

Não devemos encarar a voz como uma característica imutável, mas como um recurso a ser aprimorado. Tendo em vista que 38% do impacto da apresentação deve-se ao tom de voz (pesquisa realizada pela Universidade da Califórnia), vale a pena conhecer os segredos de seu bom uso.

VARIE O RITMO DE VOZ

Todos nós já assistimos a apresentações em que o orador utilizou o mesmo ritmo de voz durante todo o discurso e, certamente, não guardamos boas lembranças de uma apresentação como essa. Variar o ritmo da voz durante o discurso é essencial, a menos que queiramos transformar nossa apresentação em uma canção de ninar.

Muitas vezes admiramos oradores que conseguem manter o público atento e interessado por longos períodos e não nos damos conta de que isso se deve, entre outras estratégias, à variação da voz. Novamente, o trabalho de observação faz-se necessário: perceba como grandes apresentadores de televisão e políticos com o dom da oratória utilizam o tom de voz.

Existem dois recursos principais que possibilitam variar a voz durante a apresentação: a velocidade e o volume.

Com relação à velocidade da fala, vale ressaltar que é natural que algumas pessoas falem mais rápido que outras, mas os extremos devem ser evitados. Por exemplo, ao assistirmos à apresentação de alguém que fala muito devagar, nos sentimos extremamente incomodados, porque o discurso torna-se monótono e a impressão é de que cada palavra “sai” com uma incrível dificuldade, e, por isso, a sensação é de que a apresentação demorará uma

eternidade. Pessoas extremamente reflexivas têm a tendência de falar mais devagar, o que não é um problema, desde que não exagerem na lentidão.

Não é por isso que falar com rapidez excessiva tornará a apresentação dinâmica, pois, quando falamos muito rápido, não pronunciamos adequadamente as palavras e comprometemos o entendimento. Além disso, a velocidade excessiva da fala pode ser interpretada como indício do nervosismo do orador, já que parece dar a entender que o apresentador quer se livrar daquela situação o mais rápido possível. Consulte pessoas que já o viram se apresentando em público e pergunte o que acharam sobre sua velocidade de fala, pois dificilmente percebemos tais problemas. Se possível, grave sua voz em uma de suas apresentações, para que possa perceber melhor essa característica.

Também quando se trata do volume da voz, devemos evitar os extremos, uma vez que falar em um tom muito alto torna a apresentação irritante, principalmente para as pessoas que se sentam próximas ao orador, mas também a utilização de um volume de voz muito baixo torna a apresentação desinteressante para as pessoas que estão distantes do apresentador, havendo a dispersão do público quando não consegue escutar o conteúdo do discurso.

Não existe um volume de voz ideal a ser utilizado, isso depende do tamanho da plateia e da acústica do ambiente.

Sendo assim, é importante conhecer o local antes da apresentação e consultar a plateia no início do discurso, perguntando-lhes se o volume de sua voz está adequado.

As recomendações a respeito do volume e da velocidade de voz não devem nos levar a crer que devemos utilizar o mesmo volume e velocidade durante toda a apresentação; ao contrário, a variação da voz, citada inicialmente, é conseguida por meio da variação desses dois elementos. Vejamos como.

Poucas pessoas percebem, mas é possível não somente tornar a apresentação mais dinâmica, como também enfatizar as informações principais por meio da variação de volume e velocidade – essa ênfase é conseguida com a chamada proeminência prosódica.

Perceba a seguinte frase: “O presidente viajou para a Itália ontem”. Esta mensagem poderia ser pronunciada de diversas maneiras, de acordo com a ênfase a ser dada. Ela poderia ser a resposta de diversas perguntas e, de acordo com a informação solicitada, determinado termo seria pronunciado mais enfaticamente, vejamos:

1. Quem viajou para a Itália? Proeminência em *presidente*.
2. O que fez o presidente ontem? Proeminência em *viajou*.

3. Para onde o presidente viajou? Proeminência em *Itália*.

4. Quando o presidente viajou? Proeminência em *ontem*.

Se prestarmos atenção, há variação de entoação de acordo com a informação que pretendemos destacar na mensagem. A informação a ser ressaltada – nesse caso a informação “nova”, que foi solicitada – é pronunciada com mais intensidade.

Essa ênfase é dada pelo falante de maneira intuitiva, entretanto, é possível estabelecer a seguinte relação: as informações mais importantes são pronunciadas com menos velocidade e mais volume. Observe o quadro abaixo:

	mais	menos
	importante	importante
velocidade	Menos (-)	Mais (+)
volume	Mais (+)	Menos (-)

Também é possível destacar uma palavra pronunciando cada sílaba separadamente, por exemplo, “essa técnica é IN-TE-RES-SAN-TÍS-SI-MA!”. Além de válida para ressaltar uma informação, essa técnica pode ser usada quando temos dificuldade para pronunciar alguma palavra: então, se precisar dizer “constitucionalizar” e tiver dificuldade, pronuncie as sílabas separadamente.

Podemos, então, nos questionar: “se usamos esse recurso de maneira intuitiva, de que vale entendê-lo?” A resposta é simples: ao conhecer essa relação, podemos transformá-la em uma técnica que nos permitirá enfatizar as informações-chave. Durante um discurso, é natural que a plateia disperse em alguns momentos, entretanto, há informações que não podem passar despercebidas e cabe ao orador ressaltá-las.

Perceba, por exemplo, como os apresentadores de telejornais utilizam essa técnica, podendo até mesmo induzir a diversas interpretações de uma mesma mensagem, dependendo da informação ressaltada. Imagine a seguinte notícia: “Policiais militares, a mando do governador, expulsam sem-terra de áreas invadidas”.

Podemos pronunciar essa mensagem com ênfase em *policiais militares*, assim, chamamos a atenção para os executores da ação, o que poderia transmitir uma imagem negativa dos policiais. Já se a proeminência prosódica recair na palavra *governador*, enfatizaremos o mandante da ação. Existe também a possibilidade de ressaltar a expressão *áreas invadidas*, desse modo, chamaremos a atenção para a “infração” cometida pelos sem-terra.

Esse exemplo demonstra as inúmeras possibilidades de pronúncia que podem ser aproveitadas por você. Ao elaborar um discurso, grife as palavras essenciais e treine como as pronunciará, assim, sua apresentação tornar-se-á mais interessante e a plateia compreenderá melhor o conteúdo transmitido.

RELAÇÃO ENTRE TOM DE VOZ E CONTEÚDO

Destacamos anteriormente a diferença da expressão facial de um apresentador de telejornal ao transmitir a notícia de uma grande tragédia e de uma informação com teor mais leve. Não só a expressão facial precisa estar de acordo com o teor da informação, o tom de voz também deve ser adequado ao conteúdo da mensagem.

É notório que transmitimos emoção na voz, tanto que, ao falar com alguém por telefone, podemos perceber seu estado de espírito. Sendo assim, procure demonstrar em sua voz sintonia com a informação transmitida. Afinal, ninguém dá a notícia de um falecimento de maneira descontraída, nem diz que ganhou na loteria com um tom de voz consternado. Lembre-se do tom de voz dos apresentadores de televisão ao noticiarem a tragédia do tsunami e da euforia na voz dos apresentadores ao comentarem as vitórias da seleção brasileira de futebol.

O tom de voz a ser utilizado não se relaciona apenas com a gravidade da informação, depende também de saber se o orador pretende provocar ação ou reflexão na plateia.

Quando tratamos, por exemplo, das constantes evoluções tecnológicas e da importância de as pessoas acompanhá-las e se adequarem a elas, queremos provocar reação no público, portanto, devemos utilizar um tom de voz mais rápido e dinâmico. Se discutimos a respeito da importância do papel dos pais na formação da personalidade dos filhos, desejamos estimular a reflexão, por isso, devemos utilizar um tom de voz mais calmo e tranquilo. Isso não significa que utilizaremos esses tons durante toda a apresentação, indica apenas que essas devem ser as atitudes predominantes.

Mais uma vez cabe o trabalho de observação: perceba a diferença do tom de voz utilizado por Fausto Silva e Jô Soares. Aquele apresenta um programa ao vivo, repleto de atrações, motivo pelo qual utiliza um tom de voz mais dinâmico; este conduz entrevistas, portanto, faz uso de um tom mais calmo, característico de uma conversa.

Apesar das possibilidades de uso do tom de voz, o entusiasmo sempre deverá fazer parte de nossas apresentações e o modo mais eficaz de demonstrá-lo é por meio da voz. Mostre-se sempre envolvido com seu discurso, pois a plateia

precisa perceber que fazer a apresentação está sendo prazeroso para você.

COMO LER E UTILIZAR O MICROFONE DURANTE A APRESENTAÇÃO

Muitas vezes lemos textos durante nossa apresentação e esse é um momento delicado, pois é comum a plateia dispersar, principalmente se o texto for longo. Alguns cuidados simples deverão ser tomados a fim de manter a atenção das pessoas. Algumas dessas estratégias referem-se à postura e à gesticulação, mas o cuidado principal deverá ser com a voz.

Após selecionar o texto a ser lido, grife as palavras que serão enfatizadas e treine várias vezes sua leitura, porque é importante que você esteja bem familiarizado com o texto e com as expressões utilizadas pelo autor. Para ler um texto adequadamente, é essencial envolver-se com o conteúdo. Isso porque é comum lermos o texto com distanciamento, o que afasta a audiência. Demonstre em sua voz o quanto considera aquelas informações interessantes.

Em relação à postura, segure o texto com apenas uma das mãos, a outra deverá ficar livre para a gesticulação.

Para evitar que a plateia perceba possíveis tremores, cole a folha em um papel-cartão ou apóie-a em uma pasta.

Além disso, não se esqueça de olhar para a plateia em alguns momentos, pois é comum estabelecermos um “diálogo” com o texto e nos esquecer do público; para não se perder durante a leitura, acompanhe as linhas com o dedo polegar da mão que segura o papel.

Tais recomendações a respeito da postura também são válidas para quando utilizarmos microfone: devemos segurá-lo com uma das mãos, deixando-o logo abaixo do queixo, e gesticular com a outra. Não podemos movimentar a mão que segura o microfone – o que tornaria o som desagradável.

Além disso, é importante evitar, principalmente quando utilizamos microfone, emitir sons como “ahn...”, “eh...”,

“uhn...”. Esses sons desagradáveis são frequentemente utilizados quando estamos pensando no que falar a seguir, mas o ideal é fazer silêncio nesses momentos. Outra atitude incômoda é pigarrear enquanto utiliza o microfone, ou seja, se precisar pigarrear ou tossir, não se esqueça de afastar o microfone da boca.

PREOCUPE-SE COM A DICÇÃO

Dicção é a pronúncia dos sons das palavras. Como o objetivo principal de qualquer apresentação é transmitir informações e se fazer entender, é essencial pronunciar as palavras corretamente e com clareza. Existem cuidados e técnicas simples que nos permitem aprimorar a dicção.

Em primeiro lugar, é preciso não ter preguiça de pronunciar os sons, mas vejamos algumas outras dicas.

Sempre pronuncie “r” e “s” finais, ou seja, diga “trazer” e não “trazê”, “fizemos” e não “fizemo”. Não se esqueça também dos “is” intermediários, fale “terceiro” e não “tercero”, “janeiro” e não “jane-ro”. Pronuncie, ainda, o “u” intermediário, fale “louca” e não “loca”.

Evite omitir sílabas inteiras: “precisa” e não “pcisa”, “está” e não “tá”, “estão” e não “tão”. Cuidado com a troca do “l” por “r”, “chiclete” e não “chicrete”, “Cláudia” e não “Cráudia”.

Muitas vezes cometemos esses deslizos na pronúncia por falar muito rapidamente, portanto, se possuir problemas na dicção, procure falar mais pausadamente.

Um exemplo de boa dicção a ser observado é a apresentadora Adriane Galisteu, mesmo quando fala rapidamente conseguimos compreender suas palavras.

Esses cuidados são importantes porque não só auxiliam a compreensão, como também preservam a imagem do orador. Tendo em vista que, além da atenção à pronúncia, é necessário treino para aprimorar a dicção, vejamos alguns exercícios:

Faça a leitura destas frases com um obstáculo (lápiz, caneta ou o dedo indicador) na boca e, depois, pronuncie-as sem o obstáculo, aproveitando para movimentar bastante a língua e abrir bem a boca. Ao ler essas frases sem o obstáculo, tenha consciência de como os sons são produzidos, note a abertura da mandíbula, a posição da língua e dos lábios. Perceba a diferença entre pronunciar um “a” e um “u”, note que para pronunciar um “p” deve existir o contato entre os lábios e que para produzir um “f” é necessário haver um contato entre os dentes superiores e o lábio inferior. Assim, você melhorará a articulação dos sons.

1. A alma amada acalanta, abranda, acalma.
2. A fraca franga abalada arrasta a asa.
3. Bétulas balançavam a barca, baixando a banquetta, barulhenta.
4. Bondosa beldade balzaquiana beneficiava belgas.
5. Carmen coquete concorda com o coquetel com croquetes.

6. Dagoberto doutor descreve dezenas de doutrinas e dogmas, adotando o doutoramento dele editado.
7. Em Belém a enchente estende-se e ninguém a retém.
8. Filomena Felícia Fausta Fonseca, formosa flor, farmacêutica, fez formidáveis fórmulas, fabricou formosos fortificantes, fazendo felizes frenéticos fregueses.
9. O globo glacial conglomerava no Congo.
10. Guloso guri gulosava gulodices e a gurizada guturalizava nos gurupés.
11. O genovês jovem gigante gira e geme no ginásio, na ginástica.
12. Lili, Léia, Lígia e Loti, legítimas lusitanas, laboram leis, lendo livros latinos.
13. Mamão, melado e melão, melancia macia murcham misturados na masmorra.
14. Os olhos do Oto observam no olmo noturno o corvo sonolento.
15. Pedro pinta a prateleira prateada.
16. Cecília e Suzana saíram com cestas cheias de cenouras, saladas, salsas e cerejas.
17. Tito trocou o troco todo, tentando tudo tirar.
18. Vicente vive vida vicejante.
19. Zilá zangada zelou a zona dos zangões que zombavam zumbindo.

(Adaptado do *Manual Prático de Técnica Vocal* de Charlotte Rahle)

Podemos treinar a pronúncia de palavras difíceis utilizando os famosos trava-línguas – que deixaram de ser apenas brincadeira de criança e passaram a ser utilizados como exercícios de dicção. Leia-os sem nenhum obstáculo na boca, primeiro lentamente, depois com mais rapidez. Assim, você não tropeçará na pronúncia de palavras como Itaquaquecetuba.

Maria-Mole é molenga, se não é molenga, não é Maria-Mole. É coisa malemolente, nem mala, nem mola, nem Maria, nem mole.

Tinha tanta tia tantã. Tinha tanta anta antiga. Tinha tanta anta que era tia. Tinha tanta tia que era anta.

O sabiá não sabia que o sábio sabia que o sabiá não sabia assobiar.

Olha o sapo dentro do saco, o saco com o sapo dentro, o sapo batendo papo, e o papo soltando o vento.

A lontra prendeu a tromba do monstro de pedra e a prenda de prata de Pedro, o pedreiro.

Disseram que na minha rua tem paralelepípedo feito de paralelogramos.

Seis paralelogramos tem um paralelepípedo.

Mil paralelepípedos tem uma paralelepipedovia.

Uma paralelepipedovia tem mil paralelogramos.

Então uma paralelepipedovia é uma paralelogramolândia?

A aranha arranha a rã. A rã arranha a aranha. Nem a aranha arranha a rã. Nem a rã arranha a aranha.

Larga a tia, lagartixa! Lagartixa, larga a tia!

Só no dia que sua tia chamar lagartixa de lagartinha!

Cinco bicas, cinco pipas, cinco bombas.

Tira da boca da bica, bota na boca da bomba.

O peito do pé de Pedro é preto.

Quem disser que o peito do pé de Pedro é preto, tem o peito do pé mais preto do que o peito do pé de Pedro.

O rato roeu a roupa do rei do Roma.

Rainha raivosa rasgou o resto.

Um ninho de mafagafos, com cinco mafagafinhos, quem desmafagafizar os mafagafos, bom desmafagafizador será.

MELHORE SUA RESPIRAÇÃO

Tensão e ansiedade alteram o ritmo respiratório, por isso é importante conhecer alguns exercícios respiratórios, a fim de manter uma respiração adequada durante a apresentação.

Inspirando e expirando pelo nariz, faça quatro respirações curtas, seguidas de uma profunda. Repita esse ciclo quatro vezes, até completar vinte respirações conectadas. Treine esse ritmo respiratório pelo menos uma vez ao dia, a fim de conscientizar-se de sua respiração.

Realize, como no exercício anterior, vinte respirações conectadas, porém, mantenha a língua entre os dentes com os lábios fechados, respirando pelo nariz. Esse exercício auxilia a aliviar a raiva.

Faça vinte respirações conectadas, mas mantenha a boca bem aberta, respirando sempre por ela. Esse exercício libera sentimentos reprimidos.

Realize o exercício anterior (vinte respirações conectadas com a boca aberta), mas respire pelo nariz. Essa respiração libera a energia do corpo e da mente.

Faça vinte respirações conectadas sem ruído, inspire e expire o mais tranquilamente possível, de forma que o ar não faça ruído algum ao entrar ou sair das

fossas nasais. Esse exercício é indicado para meditação e reflexão.

Por fim, treine a chamada respiração intuitiva, que consiste em respirar de forma livre, mas sempre conectando a inspiração com a expiração (sem pausas entre elas).

ALGUMAS DICAS

Existem alguns cuidados que nos auxiliam a ter uma boa voz no momento da apresentação.

É preciso, por exemplo, evitar alimentos que produzem secreção e deixam a voz

“empastada”, assim, evite comer doces e ingerir derivados do leite, como iogurte e chocolate. Caso contrário, sentirá necessidade de fazer “uhn, uhn” o tempo todo para “limpar a garganta”. Procure comer maçã, alimento que diminui a secreção, por ser adstringente.

Além disso, fuja das pastilhas e sprays, pois esses medicamentos apenas anestesiam a garganta, disfarçando a irritação.

Os fumantes devem redobrar esses

cuidados, pois o cigarro irrita a garganta e provoca pigarro. Muitas vezes, pigarreamos com o intuito de melhorar a voz, entretanto, ao

fazermos isso, a garganta produz mais muco para se defender, portanto, descarte esse recurso.

Também não se esqueça de beber bastante água e deixar uma garrafa de água à sua disposição, porém evite tomá-la gelada. Se não houver água em temperatura natural, quando bebê-la, lembre-se de mantê-la por um tempo na boca, a fim de esquentá-la.

Capítulo 4

NÃO COMPROMETA SUA IMAGEM, DOMINE A LÍNGUA PORTUGUESA

Quando ouvimos falar em domínio da língua portuguesa, lembramos-nos imediatamente de regras complicadas, de exceções indecifráveis e de termos incompreensíveis. Mas não se preocupe, para falar adequadamente em público, não é necessário saber que uma oração é subordinada *substantivacompletiva nominal*.

Neste caso, dominar a língua portuguesa requer conhecimentos práticos, de fácil assimilação, pois há regras gramaticais que não são observadas na expressão verbal, por exemplo, na língua falada, a colocação pronominal não será analisada. Espera-se que o orador não cometa erros que comprometam sua imagem, pois, por mais que você conheça profundamente o tema tratado, se disser que “há *menas* informações”, sua credibilidade será questionada!

Por meio de exemplos simples e conceitos de fácil compreensão, poderemos enfrentar esse desafio. Antes, vamos testar o seu português!

Assinale a alternativa que completa corretamente as lacunas das frases abaixo:

1. Ele pediu para_____verificar uma oportunidade de trabalho.

a. eu

b. mim

2. É preciso que a documentação_____pronta até sexta-feira.

a. esteja

b. esteje

3. _____duas semanas que você compareceu à reunião.

a. Faz

b. Fazem

4. _____muitas pessoas pedindo informações neste sábado.

a. houve

b. houveram

5. Os funcionários_____solicitaram a divulgação das atividades.

a. mesmo

b. mesmos

6. É_____a contratação de estagiários de 2o grau naquela empresa.

a. proibido

b. proibida

7. Preciso saber_____se localiza a empresa.

a. onde

b. aonde

1. O erro das informações no cadastro de pedidos_____sérios problemas.

a. implica

b. implica em

2. Quando eu_____meu chefe, comunicarei a nova proposta.

a. vir

b. ver

3. O gerente e o supervisor_____a proposta dos representantes.

a. aceitou

b. aceitaram

4. Você é_____?

a. de maior maior

5. Hoje têm_____vagas do curso de Direito.

a. menos

b. menas

Algumas das questões contemplam pontos importantíssimos que veremos a seguir.

[Gabarito](#)

EQUÍVOCOS COMUNS

PRONUNCIE CERTO

Para evitar deslizos na pronúncia de algumas palavras, é importante conhecer os erros mais comuns. Vejamos:

Correto	Incorreto
Recorde (cór)	Récorde
Gratuito	Gratuíto
Fluido	Fluído
Intuito	Intuíto
Circuito	Circuíto
Avaro (vá)	Ávaro
Austero (té)	Áustero
Filantropo (trô)	Filântropo
Misantropo (trô)	Misântropo
Cateter (tér)	Catéter
Ruim (ím)	Ruíim

NUNCA “SEJE” FELIZ E JAMAIS “ESTEJE” BEM!

Esses erros comprometem muito a imagem do orador, lembre-se de que as formas corretas são *seja* e *esteja*.

Então, *seja feliz e esteja bem!*

ESPERO QUE VOCÊ NÃO TENHA “CHEGO”

É comum as pessoas falarem “*eu tinha chego*” e “*ele tinha trago*”, mas o correto é *eu tinha chegado* e *ele tinha trazido*. Mas você pode dizer *eu chego cedo* (presente do verbo “chegar”) e *eu trago minha agenda todos os dias* (presente do verbo “trazer”).

“MENAS” NÃO EXISTE

Atenção: *menos* é uma palavra invariável, não existe no feminino. Então, *estou menos preocupada* e *menos confusa!*

“MEIO ” OU “MEIA”

A palavra *meio* só é variável quando significa

“metade” e deverá ficar no masculino singular (invariável) quando significar “um pouco”. Assim, *comi meia* (metade) *maçã* e *fiquei meio* (um pouco) *satisfeita*.

Atenção: o correto é *meio-dia e meia*, ou seja, *meio-dia e meia hora*. Então, *esperei até meio-dia e meia* (metade de uma hora) e *fiquei meio* (um pouco) *aborrecida*.

“MIM” NÃO FAZ NADA!

“Mim” não pode ser sujeito, então, não diga *“é para mim fazer”*, mas sim *é para eu fazer*. Lembre-se: *eu faço*, então use *para eu fazer*; *eu digo*, portanto utilize *para eu dizer*.

“FAZEM” MIL ANOS...

Nunca diga *“fazem cinco anos que trabalho aqui”*, pois o verbo *fazer*, quando exprime tempo, é impessoal (deverá ficar sempre no singular). Então, *faz cinco anos que trabalho aqui*.

“HAVIAM” TANTAS DÚVIDAS...

Não se esqueça de que o verbo *haver*, quando significar *existir*, é invariável. Portanto, não diga que *“houveram muitos imprevistos”*, mas que *houve* (existiram) *muitos imprevistos*, assim como *havia muitas pessoas no auditório* e não *“havam muitas pessoas no auditório”*.

“A NÍVEL DE” IMAGEM...

A nível de é um modismo, fórmula criada para dar uma aparência culta à linguagem, porém, se quiser preservar sua imagem, não a utilize. A expressão *a nível de* não existe no idioma, além disso, costuma ser utilizada indiscriminadamente, sem sentido algum. Afinal, o que significa dizer: *“a nível de educação, precisamos estudar gramática”*?

“ENQUANTO” MULHER...

A palavra *enquanto* indica tempo (*enquanto estudo, ouço música*) ou significa proporção (*cansava-se, enquanto subia*). Se você utilizar a expressão *enquanto mulher*, transmitirá a ideia de que é mulher só às vezes, algo impossível de compreender.

ONDE OU AONDE?

Atenção: *onde* indica permanência e *aonde* deve ser utilizado com verbos de movimento. Então, diga: *onde você está* e *aonde você vai*.

NUNCA ENVIE AS CARTAS “ANEXO”

Pode parecer estranho, mas a palavra *anexo* é variável, portanto deverá concordar em gênero (masculino/feminino) e número (plural/singular) com o termo a que se refere. Assim, diga *documentos anexos*, *cartas anexas*, *currículo anexo* e *proposta anexa*. No entanto, a expressão *em anexo* não varia. Assim, diga *documentos em anexo*, *cartas em anexo*, *currículo em anexo* etc.

NÃO É “NECESSÁRIA” EXPLICAÇÃO

Vale lembrar que as expressões *é necessário*, *é preciso*, *é bom*, *é proibido* não permanecerão invariáveis quando houver artigo, pronome ou adjetivo ao lado do substantivo. Portanto: *é proibida a entrada*, *é proibida nossa entrada*, mas *é proibido entrada*.

NINGUÉM É “DE MAIOR”

Lembre-se de que as formas “*de maior*” e “*de menor*” são incorretas. Assim, use *maior* ou *maior de idade* e *menor* ou *menor de idade*.

NÃO CORRA “RISCO DE VIDA”

Pense: após sofrer um acidente, a pessoa corre o risco de morrer, então, ela corre *risco de morte*. Assim, evite a expressão “*risco de vida*”.

VOCÊ COSTUMA FAZER “COLOCAÇÕES” ?

Lembre que *colocar* significa *pôr* em determinado lugar (exemplo, *coloquei o livro sobre a mesa*). Sendo assim, não faça uma *colocação* sobre o tema, mas sim uma *proposta*, *observação*, *sugestão* ou *comentário*. Dizer que deseja fazer uma *colocação* sobre o assunto pode parecer culto, mas é apenas um equívoco, então, prefira fazer uma *observação* sobre o assunto.

EVITE “POSICIONAR-SE” SOBRE O ASSUNTO

O emprego do termo *posicionamento* está inadequado em afirmações como: “*desconheço seu posicionamento sobre o assunto*” , “*aguardo seu posicionamento*” ou “*qual sua posição sobre a questão do desemprego*” .

Devemos utilizar as palavras *posicionamento* e *posição* quando nos referirmos a uma posição no espaço, por exemplo, *sua posição na sala impedia a passagem dos outros alunos*.

MELHOR NÃO IMPLICAR “EM” NADA!

O verbo *implicar* – no sentido de pressupor, acarretar – deve ser empregado sem a preposição *em* (regência direta). Assim, *o atraso implicará suspensão*, e não “*o atraso implicará em suspensão*” .

A GRAMA OU O GRAMA?

Lembre-se de que grama – quando significa peso, unidade de medida – é uma palavra masculina, então, diga *o grama do ouro*, *duzentos gramas de mortadela*. A grama significa relva, assim, *deitei na grama*.

NÃO PARTICIPE DE BAZARES “BENEFICIENTES” !

Não se confunda, apesar de encontrarmos em muitos lugares a palavra “*beneficiente*” , a forma correta é *beneficente*.

MULHER DIZ OBRIGADA OU OBRIGADO ?

Para não se equivocar, basta substituir o termo *obrigado* por *agradecido*: a mulher está *agradecida*, portanto, deverá dizer *obrigada*; o homem está *agradecido*, então, deverá dizer *obrigado*.

“ASTERÍSTICO ” NÃO EXISTE

Lembre que o símbolo (*) chama-se *asterisco*.

DE ENCONTRO A OU AO ENCONTRO DE?

Lembre-se que *de encontro a* significa choque, colisão, por exemplo, *o caminhão foi de encontro ao carro*. A

expressão *ao encontro de* indica uma situação favorável, assim, *fiquei feliz*,

pois sua resposta veio ao encontro de minhas expectativas.

É MELHOR NÃO “ENXUGAR” SUAS FINANÇAS!

É comum ouvirmos nos noticiários que “*o poder público quer enxugar o quadro de funcionários*”, entretanto, *enxugar* significa apenas tirar a umidade, secar. Evite esta impropriedade vocabular.

ATENÇÃO À CONCORDÂNCIA VERBAL

Não há plateia que suporte um “*nós vai*” ou “*a gente vamos*”, por isso é essencial obedecer às regras de concordância verbal. Lembre-se de que a regra geral a ser observada é: o verbo concorda com o sujeito em número (plural/singular) e pessoa (1a/2a/3a): *eu jamais compreendi as leis e nós fazemos todas as pesquisas.*

Trata-se de uma regra simples, entretanto, quando invertemos a ordem da oração – colocamos o sujeito após o verbo –, frequentemente erramos a concordância.

Assim, muitas vezes falamos que “*na palestra, foi esclarecida várias dúvidas*”, quando a forma correta é *na palestra, foram esclarecidas várias dúvidas*. Para não se confundir, procure colocar o sujeito à frente do verbo: *várias dúvidas foram esclarecidas na palestra*. Assim, dificilmente errará a concordância.

Existem outros casos que merecem destaque: A maior parte de, uma porção de, grande número de + nome no plural.

Com essas expressões, é possível utilizar o verbo no plural ou no singular: *a maioria das pessoas compreenderam/compreendeu a palestra.*

Menos de, mais de, cerca de, perto de + numeral.

Com esse tipo de expressão, o verbo concorda com o numeral que se liga a ela: *mais de um participante reclamou do curso; perto de trinta pessoas compareceram à entrevista.*

É pouco, é muito, é demais.

Com essas expressões, o verbo *ser* fica sempre no singular: *três mil reais é pouco para esse empreendimento; quarenta quilos é muito peso para uma criança; cinco metros de tecido é demais para fazer essa calça.*

Um e outro, nem um nem outro.

Com essas expressões, o verbo pode ficar no singular ou no plural:

Nem um nem outro compreendeu.

Nem um nem outro compreenderam.

Sujeito constituído por pronome de tratamento.

Quando o sujeito é formado por um pronome de tratamento, o verbo fica sempre na 3ª pessoa (plural ou singular). Então:

Vossa Senhoria se enganou.

Vossas Excelências compareceram à reunião?

Componentes do sujeito resumidos por pronome indefinido (tudo, nada, ninguém).

Nesse caso, o verbo fica no singular: *dinheiro, joias, roupas, tudo foi roubado.*

Concordância do verbo *ser*.

O verbo *ser* em algumas situações concorda com o sujeito, em outras, com o predicativo. Vejamos.

O uso do verbo ser

Quando o sujeito e o predicativo são coisas de números diferentes, o verbo concorda com o termo no plural: *seu projeto são ilusões; essas verdades são o teu segredo.*

Quando um dos dois é constituído de nome referente a pessoas, o verbo concorda com a pessoa: *você é seus sonhos.*

O verbo concorda sempre com o pronome pessoal, seja este sujeito ou predicativo: *o chefe sou eu; eu sou o chefe.*

Nas indicações de distância, hora e dia, o verbo concorda com o predicativo: *são duas horas, é uma hora, é um quilômetro, são três quilômetros.*

CUIDADO COM AS REDUNDÂNCIAS

Há repetições de ideia que são muito evidentes, como: *entrar para dentro, sair para fora, descer para baixo e subir para cima*. Mas existem outras repetições menos evidentes, as quais também devemos evitar. Vejamos:

Planos para o futuro. É possível fazer planos para o presente ou para o passado? Claro que não! Então, pergunte sempre *quais são os seus planos?* Pode ter certeza de que a pessoa não terá dúvidas de que você se refere ao futuro.

Pequenos detalhes. Grandes detalhes não existem, então, utilize apenas a palavra *detalhe*. Apesar da música de Roberto Carlos: *detalhes tão pequenos de nós dois...*

Elo de ligação. Elo significa ligação, então, diga que existe *um elo entre as informações* ou *uma ligação entre as informações*.

Surpresa inesperada. Se era algo esperado, não se tratava de uma surpresa, afinal, não existe “*surpresa esperada*”

Regra geral. Por princípio, a regra é uma generalização. Então, utilize apenas *regra*.

Lançar novo ou criar novo. Não se cria, nem se lança algo velho!

Encarar de frente. É impossível *encarar de costas*, portanto, apenas *encare desafios*, pois com certeza será de frente!

Eu nasci há dez mil anos atrás. É desnecessário utilizar o verbo *haver* e a palavra *atrás*, pois, nesse caso, ambos indicam passado. Diga: *eu nasci há dez mil anos* ou *eu nasci dez mil anos atrás*.

Exultar de alegria. Ninguém exulta de tristeza.

Velha tradição. Não existe tradição nova.

Labaredas de fogo. Labareda só pode ser de fogo!

Monopólio exclusivo. Monopólio pressupõe exclusividade.

Acabamento final. Lembre-se de que o acabamento só ocorre no final.

Degenerando para pior. Não é possível degenerar para melhor.

Sua própria autobiografia. Se for de outro, não será autobiografia.

Superávit positivo. Não existe superávit negativo!

EVITE OS CLICHÊS

O clichê ou lugar-comum foi muitas vezes uma expressão criativa ou original, mas sua repetição acabou por torná-la desgastada. Portanto, o uso de clichês denota falta de imaginação. Afinal, com certeza você já ouviu que o futebol é uma caixinha de surpresas, que no Brasil tudo acaba em pizza, portanto é preciso botar a boca no trombone e que a justiça tarda, mas não falha! Não se

deixe iludir também pelas expressões de impacto repetidas incessantemente pela imprensa, evitando chavões como: *escalada da violência, a bolsa de valores despenca, os preços pesam no bolso do consumidor, o fantasma da inflação volta a assustar...*

Há também uma lista de frases feitas amplamente utilizadas no cotidiano, que devem ser evitadas, a menos que você queira parecer um exímio conhecedor da cultura popular, fazendo que a plateia se lembre das palavras de sua avó. Vejamos alguns exemplos:

A ocasião faz o ladrão.

A pressa é inimiga da perfeição.

Antes só do que mal acompanhado.

Ao que está feito, remédio; ao por fazer, conselho.

Cada qual com seu igual.

Evite também: *fechar com chave de ouro, ser a bola da vez, segredo guardado a sete chaves, chegar a um denominador comum, restar pedra sobre pedra, fazer das tripas coração, agradar a gregos e troianos, ir do Oiapoque ao Chuí.*

Há clichês consagrados, como os acima citados, e outros que são modismos, como o *não é brincado não*, divulgado por uma novela.

Então, se deseja fazer uma apresentação criativa, fuja dos clichês *como o diabo foge da cruz.*

A PRAGA DO GERUNDISMO

Atualmente, não nos surpreendemos com construções como “*eu vou estar enviando*”, “*você vai estar comparecendo*” ou “*eu vou estar explicando*”. Contudo, esse uso inadequado do gerúndio deve ser evitado, pois o ideal é dizer *eu enviarei* ou *vou enviar*; *eu comparecerei* ou *vou comparecer*; e *eu explicarei* ou *vou explicar*.

Esse modismo pode ser fruto de traduções malfeitas do inglês, principalmente de manuais de telemarketing. Há construções do inglês como *I will be doing* que deveriam ser traduzidas como *vou fazer* e não *vou estar fazendo*.

Evite o gerundismo em suas apresentações, pois, além de comprometer a sua imagem, ele transmite uma ideia incômoda de prolongamento. Assim, se você disser que *vai estar concluindo o seu discurso*, o público esperará mais duas horas de apre-sentação.

NÃO SE RENDA AOS ESTRANGEIRISMOS

Não podemos negar a presença de termos em inglês em nosso cotidiano, afinal, já nos acostumamos a ouvir os adolescentes serem chamados de *teens* e não perguntamos mais se há serviço de entrega em domicílio, pois o termo *delivery* é utilizado frequentemente, além, é claro, das liquidações (*on sale*).

Não é necessário ser um purista, mas não se torne um daqueles cômicos personagens das novelas, que utilizam palavras em inglês a todo momento. Há termos específicos de determinadas áreas que não possuem equivalentes em português, porém é desnecessário usar termos em inglês que possuem correspondentes em português. Sendo assim, fuja de *day after*, *pit stop*, *fitness*, *breaks*, *remake* e de tantos outros estrangeirismos.

O ridículo desse exagero foi representado em um samba de Zeca Baleiro: “Venha provar meu *brunch*, saiba que eu tenho *approach*, na hora do *lunch*, eu ando de *ferryboat*”.

Pode parecer sinal de erudição, porém, o estrangeirismo é um recurso que empobrece a apresentação. Diante disto, se quiser dar um *up* em seu discurso, fale o bom português!

EVITE CACÓFATOS

Cacófato consiste no encontro de palavras ou sílabas que soa desagradavelmente. Certamente, você já percebeu alguns deles como, por exemplo: *a boca dela*. Na escrita, o cacófato não causa muitos problemas, porém, em um texto falado, você poderá causar riso na plateia se utilizar algumas dessas construções: *triunfo da*, *por razões*, *paraninfo de*, *por cada*, *ela tinha*, *já nela*, *uma prima minha*, *na vez passada*, *ele nunca ganha*, *havia dado...*

Procure perceber a sonoridade das expressões empregadas em seu discurso, a fim de evitar situações constrangedoras, como o locutor de futebol que disse em uma transmissão do jogo entre Brasil e Coréia: “Flávio Conceição pediu a bola e Cafu deu”.

NÃO SE CONFUNDA!

Há algumas palavras de sentidos distintos que apresentam certa semelhança na grafia e na pronúncia (parônimas), por isso, é necessário que o orador as conheça, a fim de evitar um uso equivocado dessas palavras. Vejamos alguns

exemplos:

Comprimento = medida

Cumprimento = saudação

Descrição = ato de descrever

Discrição = qualidade de quem é discreto

Infligir = aplicar

Infringir = desobedecer

Deferir = conceder

Diferir = adiar, discordar

Ratificar = confirmar

Retificar = corrigir

Tráfego = trânsito

Tráfico = comércio ilegal

Iminente = que está para acontecer

Eminente = ilustre

Vultoso = volumoso

Vultuoso = inchado

Cumprida = realizada

Comprida = longa, extensa

Sobre = em cima de

Sob = debaixo de

Arrear = aparelhar animal

Arriar = baixar

Pleito = eleição

Preito = homenagem

Descriminar = segregar

Discriminar = especificar, inocentar

Despensa = parte da casa

Dispensa = licença

Proscrição = banimento

Prescrição = ordem, recomendação

ATENÇÃO À REGÊNCIA

Mesmo sendo uma questão a ser observada com mais rigor na escrita, a regência dos verbos e dos nomes precisa ser dominada pelo orador. Esse conhecimento deve-se muito à intuição do falante, mas há casos em que o uso popular difere do uso culto, assim, vale a pena ressaltar alguns exemplos de regência verbal.

Aspirar

No sentido de *sorver* (o ar), não pede preposição: *aspiramos fumaça durante o incêndio*. Quando significa *almejar*, rege a preposição “a”: *aspiro a este cargo de supervisor*.

Assistir

No sentido de *ver*, *presenciar*, rege a preposição “a”: *assistimos ao espetáculo teatral*. Quando significa *morar*, constrói-se com a preposição “em”: *assisto em São Paulo há 24 anos*. No sentido de *caber*, *competir*, rege a preposição “a”: *a aprovação das normas não assiste aos supervisores*. No sentido de *ajudar*, não pede preposição: *o bombeiro assistiu os acidentados*.

Obedecer e desobedecer

Pedem sempre preposição: *não se obedece aos impulsos destrutivos*.

Querer

Quando significa *desejar*, não pede preposição: *não queremos o presente*. No sentido de *estimar*, deve ser empregado com a preposição “a”: *quero bem aos meus amigos*.

ENRIQUEÇA SEU VOCABULÁRIO

“E se as palavras fugirem no momento da apresentação?” Isso não ocorrerá se você tiver uma gama de palavras à sua disposição. Além disso, repetições e expressões extremamente coloquiais podem ser evitadas se possuírmos um vasto vocabulário.

Não há fórmulas mágicas para ampliarmos nosso vocabulário, já que o melhor recurso é a leitura; contudo é possível torná-la mais produtiva se utilizarmos um dicionário de sinônimos, assim, ao deparar com palavras desconhecidas, você poderá não somente esclarecer seu significado, como

também descobrir alguns de seus sinônimos. A seguir, temos um texto repleto de palavras que não fazem parte de nosso dia a dia: pense em sinônimos para os termos grifados – no sentido empregado no texto e também fora de contexto – e depois confira algumas possibilidades.

“A voz que polemiza, questiona, critica é mais destemida que um salto no vazio sem rede de proteção. É a voz de um sujeito inquieto que busca, no universo em que vive, o seu verdadeiro espaço, sem destruir o mundo e o próprio eu. É a voz que ousa quebrar o silêncio dos conformados e silenciar a gritaria dos déspotas, que sabe povoar a paisagem inóspita e conviver com a vertigem das grandes cidades, que tem moradia fixa na primeira pessoa do discurso. A trajetória dessa voz revela o domínio de um sofisticado engenho linguístico, que denota a consciência de sua humanidade, que traduz a escolha exata do argumento, o fascínio da persuasão, a coragem de anular os maniqueísmos.”

Antonio de Sousa

Confira, agora, algumas possibilidades:

Questiona: indaga, discute, contesta, pergunta, refuta.

Verdadeiro: legítimo, real, efetivo, autêntico, genuíno, fiel, honesto.

Ousa: atreve-se, arrisca-se, aventura-se, tenta.

Silenciar: calar, emudecer, omitir.

Domínio: poder, comando, influência, prestígio, competência.

Sofisticado: elaborado, requintado, aprimorado, refinado, aperfeiçoado.

Argumento: prova, indício, sinal, assunto.

Persuasão: convencimento, convicção, certeza, aconselhar muito.

A falta de vocabulário acarreta, muitas vezes, o uso de palavras extremamente coloquiais e populares, que podem comprometer a imagem do orador e a compreensão do público. Lembre-se de que não interessa somente *o que* você diz, mas também *como* você diz! Duas pessoas podem transmitir exatamente a mesma informação, entretanto podem causar impactos distintos em seus ouvintes, apenas pelo fato de utilizarem uma linguagem diferenciada. Por exemplo, poderíamos dizer que “o Brasil enfrenta uma crise danada por causa do monte de denúncia de corrupção que não para de sair na imprensa”, ou que

“o Brasil vê-se diante de uma séria crise causada por inúmeras denúncias de corrupção amplamente divulgadas pela imprensa”. Perceba que não houve mudança no conteúdo da informação, todavia o uso de um vocabulário mais elaborado e adequado a situações formais transmite mais credibilidade e nos faz construir uma imagem positiva do orador.

Vale ressaltar que não existe somente um vocabulário adequado, mas também é importante levar em consideração o tipo de ouvinte e o intuito da apresentação. De nada adianta utilizar um vocabulário extremamente culto em um discurso destinado a pessoas com pouca formação acadêmica, porém isso não significa que o orador poderá utilizar termos muito coloquiais: o ideal, neste caso, é utilizar uma linguagem correta, mas de fácil compreensão.

Mesmo em situações formais, diante de um público culto, devemos evitar certos preciosismos, uma vez que falar bem não é utilizar uma linguagem arcaica e rebuscada. Sendo assim, não caia na tentação de procurar palavras difíceis no dicionário com o intuito de enriquecer sua apresentação; se você utilizar “obnubilar”, em vez de “escurecer”, apenas conseguirá provocar a incompreensão da plateia e transmitir uma imagem pedante.

Além disso, jamais utilize termos cujo significado desconhece apenas porque os considera interessantes, pois você pode cometer erros imperdoáveis. Lembre-se das famosas “pérolas dos vestibulares” que circulam na Internet e nos levam às gargalhadas:

“Tiradentes, depois de morto, foi decapitado.”

“É preciso melhorar as indiferenças sociais e promover o saneamento de muitas pessoas.”

“Precisamos tirar as fendas dos olhos para enxergar com clareza o número de famigerados que aumenta.”

“O maior matrimônio do país é a educação.”

“O Brasil é um país abastardo com um futuro promissório.”

Não se esqueça de que essas gafes não são privilégio dos vestibulandos, portanto, se desconhecer o significado de uma palavra ou sua pronúncia correta, não a utilize.

É necessário, também, evitar termos e expressões que demonstrem a deficiência de vocabulário do orador, como o famoso “tipo assim” ou “tipo”. Também existem as chamadas “muletas psicológicas”, palavras às quais o orador recorre, repetidamente, quando não encontra o vocábulo ideal – algumas pessoas encaixam o “então” e o “aí” no meio de quase todas as

frases, o que é um recurso muito utilizado por crianças, porém deve ser evitado em uma apresentação – ou quando deseja confirmar a atenção da plateia – as palavras mais utilizadas são o “tá” e o “né”. O uso repetido e exagerado de uma palavra durante o discurso acaba por desviar a atenção da audiência, que passará a contar o número de vezes que o orador utiliza determinado termo.

Por fim, não devemos nos esquecer dos regionalismos, pois a existência de inúmeros dicionários regionais (baianês, cearensês...) comprova nossa pluralidade cultural. Ao utilizar um termo característico de sua região, você pode não se fazer entender, ou mesmo ser compreendido de maneira equivocada. Além disso, se for realizar uma apresentação em uma região diferente da sua, pesquise alguns regionalismos, assim, em um momento de descontração, poderá utilizá-los, o que demonstrará que você se preparou para aquele público, isto é, procurou conhecer sua cultura. Uma prova da eficácia dessa estratégia é o fato de todos os artistas estrangeiros, que se apresentam no Brasil, procurarem conhecer algumas palavras em português, pois, quando as utilizam em seus shows, a plateia fica eufórica. Para comprovar como os regionalismos podem dificultar a compreensão, vejamos as seguintes frases:

Tenho um sesto que me atrapalha nas apresentações.

Com o aumento da carestia, resolvi corejar os preços.

Fiquei meio desovado ao embiocar na festa.

Comprei um fanabô novo, mas os amigos disseram que ele é letreca.

Fiquei muito atoleimado quando os policiais arengaram comigo. Mas no bacorejo só encontraram uma baladeira.

Provavelmente você não compreendeu algumas frases, mas com o auxílio de um dicionário de cearensês podemos esclarecer o significado dos regionalismos empregados:

Sesto: cacoete

Carestia: inflação

Corejar: observar

Desovado: desambientado

Embiocar: entrar em algum lugar

Fanabô: tênis

Letreca: cafona

Atoleimado: confuso

Arengar: implicar

Bacorejo: busca, revistar alguém

Baladeira: estilingue

Esses exemplos reforçam a necessidade do emprego de uma linguagem precisa, sem coloquialismo, gírias ou expressões regionais.

APRENDA NA PRÁTICA

Provavelmente você já conhecia muitas das explicações e recomendações citadas, entretanto, existe uma grande diferença entre saber as regras da língua portuguesa e utilizá-las no cotidiano. Há pessoas que, em um teste de português, respondem corretamente a maioria das questões, mas cometem erros comprometedores na fala.

Sendo assim, é importante trazer esse conhecimento para o cotidiano e um exercício que nos auxilia nessa tarefa é observar os desvios gramaticais cometidos em jornais, entrevistas, anúncios publicitários e músicas. Essa prática nos torna mais cuidadosos com nossa própria fala.

Vejam os alguns exemplos de letras de músicas:

“Tu não faz como o passarinho que fez o ninho e avoou, voou, voou, voou.” Banda Cheiro de Amor

Cuidado com a concordância: *tu não fazes*; além disso, não existe o verbo “*avoar*”.

“No coração ficou lembranças de nós dois.” Netinho

Lembranças é o sujeito da frase, portanto, o verbo deverá concordar com esse termo: *no coração, ficaram lembranças de nós dois*.

“Lágrimas que rolam não voltam para trás.” Leonardo

Não é possível voltar para frente, trata-se de uma redundância.

“Inútil, a gente somos inútil.” Ultrage a Rigor

Há um erro, proposital, de concordância: *inúteis, nós somos inúteis*.

“Sinto, amigo, lhe dizer, mas ela é de menor, isso é crime.” Raimundos

A expressão *de menor* não existe, podemos usar *menor* ou *menor de idade*.

“Que o bom Deus lhe ajude, para você cuidar dos seus, para mim cuidar dos

meus.” Soweto *Mim* não pode ser sujeito da frase, então, *para eu cuidar dos meus*.

A seguir, trechos extraídos de jornais, informativos e propagandas publicitárias:

“Um parlamentar [...] diz que se o governo não ocupar espaços e obter sinais positivos de queda da inflação, ficará muito difícil...” (*Folha de S.Paulo*)

Houve um emprego incorreto da forma verbal, o correto é: *Um parlamentar [...] diz que, se o governo não ocupar espaços e obtiver sinais positivos de queda da inflação, ficará muito difícil.*

“[...] uma maneira de reivindicar a interrupção da revisão constitucional enquanto o Congresso não se desfazer dos implicados em corrupção [...]” (*Folha de S.Paulo*)

Houve um emprego incorreto da forma verbal, o correto é: *uma maneira de reivindicar a interrupção da revisão constitucional enquanto o Congresso não se desfizer dos implicados em corrupção.*

“Se manter sua proposta, Moraci poderá não ficar no São Paulo.” (*Folha de S.Paulo*) Houve um emprego incorreto da forma verbal, o correto é: *Se mantiver sua proposta, Moraci poderá não ficar no São Paulo.*

“[...] o avião BEM-145 [...] foi totalmente projetado no computador com a finalidade de aumentar a produtividade. [...] O *software* acusa, por exemplo, quando componentes do sistema elétrico projetado está ocupando a mesma região no espaço que tubos do sistema hidráulico.” (*O Estado de S. Paulo*)

Há um erro de concordância verbal, pois a forma correta é: *quando componentes do sistema elétrico projetado estão ocupando a mesma região.*

“De que será que as mulheres mais gostam nos homens? A resposta varia, porque umas gostam de uma coisa, outras, de outra. Dizem que elas gostam dos olhos, das mãos, do humor, da inteligência, quando eles a têm, e até da bunda, quando eles a têm bela. Mas gostam sempre de alguma coisa. (...) Diante de tão singelas observações, pode-se concluir que a frase do comercial do desodorante Avanço, exibido na TV e ouvido no rádio, “O que elas mais gostam nos homens”, contém uma distração.” (Josué Machado, Revista *Imprensa Mídia*)

A distração do comercial de desodorante, a que se refere o colunista, trata-se de um erro de regência, pois a forma correta é: *Do que elas mais gostam nos homens.*

“No final da Guerra Civil americana, o ex-coronel ianque [...] sai à caça do

soldado desertor que realizou assalto a trem com confederados.” (*O Estado de S. Paulo*)

O texto apresenta ambiguidade: *com confederados* pode ser interpretado como *trem que transportava confederados* ou como *realizou assalto na companhia de confederados*.

“Lula e Meneguelli divergem sobre o pacto.

Concordam em negociar, mas Lula só aprova um acordo se o governador retirar a medida provisória dos salários, suspender os vetos à Lei da Previdência e repor perdas salariais.” (“Painel”, *Folha de S.Paulo*)

Houve um emprego incorreto da forma verbal, o correto é: *repuser perdas salariais*.

“As denúncias, não suficientemente esclarecidas quanto ao comportamento ético do Ministro da Fazenda, nos deixou ainda mais constrangidos, não só a mim, mas a companheiros do governo.” (Fonte desconhecida)

Houve, nesse caso, um erro de concordância verbal, a forma correta é: *as denúncias, não suficientemente esclarecidas quanto ao comportamento ético do Ministro da Fazenda, deixaram-nos ainda mais constrangidos, não só a mim, mas a companheiros do governo*.

“O milionário dispendeu milhares de dólares com aquela propaganda.” (Fonte desconhecida) Houve um erro na grafia. Como já vimos, a forma correta do verbo é *despender*, assim: *O milionário dispendeu milhares de dólares com aquela propaganda*.

“A polícia de NY deteu ontem o ator Johnny Depp (‘Edward Mãos de Tesoura’) depois de ele ter destruído o quarto em que estava hospedado no Mark Hotel, em Upper East Side. O ator estava ‘possivelmente intoxicado’, revelou Edelle James, porta-voz da polícia.” (Fonte desconhecida) Houve um emprego incorreto da forma verbal, o correto é: A polícia de NY *deteve*.

Gabarito:

1. a

2. a

3. a

4. a

5. b

6. b

7. a

8. a

9. a

10. b

11. b

12. a

[Voltar](#)

Capítulo 5

ELABORAÇÃO DO DISCURSO: CHEGOU A VEZ DO CONTEÚDO !

Destacamos que, segundo pesquisa realizada pela Universidade da Califórnia, 55% do impacto da comunicação devese à expressão corporal e 38% ao tom de voz, ou seja, se você fizer as contas, deverá concluir – abismado – que apenas 7% do impacto da comunicação deve-se ao conteúdo do discurso. Mas não se iluda, essa pesquisa demonstra quais elementos mais chamam a atenção da plateia em um primeiro momento. Sendo assim, após o público analisar sua postura, gesticulação e tom de voz, a atenção se voltará para as informações transmitidas.

Algumas pessoas acreditam que basta possuir um conhecimento aprofundado do tema da apresentação para elaborar um discurso interessante, mas isso não é verdade! Dominar o assunto a ser tratado é realmente essencial, entretanto, é necessário saber transmitir o conteúdo – você provavelmente já teve professores que possuíam um exímio conhecimento, mas que não possuíam a chamada “didática”. Veremos agora meios de desenvolver um discurso interessante, criativo e bem estruturado.

SEJA UM LEITOR CRÍTICO!

Não adianta tentar fugir desta fórmula: a leitura é o melhor recurso para desenvolver nossa habilidade de argumentação. Ler possibilita a aquisição de conhecimentos das mais diversas áreas – o bom orador não precisa ser um especialista em inúmeras áreas de conhecimento, mas é importante que seja uma pessoa bem informada, capaz de discutir e entender assuntos diversos.

A leitura também possibilita a apreensão de técnicas de escrita, pois leitores “profissionais” são capazes de perceber falhas na transmissão de informações. Todavia, pouco adianta uma leitura acrítica, então, vejamos meios de aproveitar ao máximo o contato com os textos – especialmente os jornalísticos.

Atente-se, em um primeiro momento, para as manchetes e títulos utilizados. É importante perceber se despertam o interesse do leitor, se são tendenciosos e se fornecem uma ideia clara e precisa do que o leitor encontrará no texto que o segue. Lembre-se de que sua apresentação provavelmente também precisará de um título, que deverá ser criativo – aguçando a curiosidade da plateia –, além de representar bem o conteúdo a ser tratado, afinal, é decepcionante quando o título de uma palestra leva-nos a crer que determinado tema será abordado e descobrimos durante a apresentação que o assunto é outro.

Note também se as notícias proporcionam uma visão geral do assunto, se elas introduzem o leitor no universo do assunto relatado, pois você deverá ter o cuidado de elaborar um discurso que possibilite o entendimento do tema, por mais específico que seja, e também suas implicações. Não é necessário transformar o público em especialista no assunto, mas é importante que as pessoas saiam da apresentação mais conscientes e preparadas para discutir o tema abordado. Para isso, o orador precisa saber destacar os pontos principais da matéria discutida, saber ressaltar as informações mais relevantes.

Não se esqueça de analisar se o autor contextualiza a notícia, se fornece elementos que possam facilitar a compreensão. Muitas vezes o conteúdo de uma apresentação torna-se obscuro pela falta de informações adicionais que possibilitem ao público ligar o tema tratado com outros conhecimentos que já possui.

A observação da linguagem utilizada pelo autor também é um exercício importante: perceba se há desvios gramaticais, se a linguagem é culta, ou permeada de termos coloquiais, se, ao citar termos técnicos, preocupa-se em esclarecê-los. Afinal, já destacamos a importância do domínio da língua portuguesa e do uso de um vocabulário adequado para o sucesso da apresentação.

Além disso, a escolha do vocabulário também permite perceber a ideologia do comunicador, por exemplo, existe uma grande diferença quando se trata do MST – Movimento Sem Terra, entre falar em “terras invadidas” e “terras ocupadas”.

Obviamente nenhum texto é neutro e isento, isto porque a opinião do jornalista e a linha editorial do jornal sempre influenciam o modo de tratar a notícia, sendo importante perceber o quão tendenciosa é a matéria. Os meios de comunicação frequentemente procuram conferir credibilidade à matéria transmitindo ares de isenção e neutralidade – tente perceber o quanto esse artifício funciona na notícia analisada e note se o jornalista conferiu um tom especulativo e exagerado à notícia. Essas observações devem auxiliá-lo a elaborar um discurso consistente, que possibilite ao público formar sua própria opinião sobre o tema abordado, pois, por mais que seu objetivo seja convencer a plateia, esse convencimento deve ser pautado na verdade e no respeito à inteligência das pessoas.

Faça da leitura um exercício de análise, pois, assim, poderá enriquecer a elaboração de seu discurso.

CRIATIVIDADE, O DIFERENCIAL DE UMA BOA APRESENTAÇÃO

Seu discurso precisa ser marcado pela criatividade, ou seja, é importante tratar as informações de uma maneira interessante, trazer dados que ilustrem o conteúdo transmitido e utilizar recursos que enriqueçam a apresentação. Não existe uma fórmula pronta para tornar a apresentação criativa, você precisa perceber as possibilidades que o tema tratado lhe proporciona; por exemplo, o uso de um texto literário, de uma história, de um trecho de filme ou entrevista, de uma música, de uma imagem de impacto.

Para utilizar sua criatividade a serviço da elaboração do discurso, é preciso treino. Não ter medo de ousar e pensar sempre no que a plateia gostaria de assistir em uma apresentação. Todos nós temos enorme potencial criativo, falta-nos muitas vezes canalizar essa criatividade, transformando-a em atitudes. Vejamos algumas técnicas que podem nos auxiliar nessa tarefa.

Saiba combinar o já existente, dado que muitas vezes a união de outras criações possibilita-nos uma descoberta interessante, por exemplo, a união do celular com a câmera fotográfica é uma criação de sucesso. Imagine-se um cientista maluco, pense em invenções que unam recursos já existentes, você certamente terá ideias inusitadas e criativas.

Não reprima sua criatividade, já que diversas vezes descartamos ideias as quais inicialmente parecem absurdas, mas que poderiam ser aprimoradas. Durante o trabalho de criação, não recuse ideias, por mais infundadas e inviáveis que possam parecer, deixe a análise crítica para depois. Lembre-se da descoberta do avião: parecia inviável, porém, para dar vazão à criatividade, é importante duvidar do impossível.

Procure descobrir atividades que estimulem seu lado criativo, pode ser a leitura, a dança, a pintura, o desenho... O importante é estimular sua capacidade imaginativa. Além disso, desenvolva uma visão ampla do mundo, não faça julgamentos precipitados. Ao deparar com uma informação, pense sempre em todas as suas implicações, saiba avaliar as diversas opiniões existentes sobre o assunto, procure enxergar uma mesma situação sob diversos pontos de vista.

Por fim, quanto mais ideias, melhor. Assim, utilize sempre a técnica do *brainstorm*, a chamada tempestade de ideias, que objetiva criar o maior número de possibilidades por meio de palavras. Trata-se de uma “tempestade cerebral” que traz uma enxurrada de ideias, porém não as selecione ou critique, apenas anote. Desse caos completo poderá surgir algo interessante a ser aproveitado em seu discurso. Essas atitudes o auxiliarão a ter ideias para enriquecer sua apresentação.

AS QUALIDADES DO TEXTO

As palavras-chave para um discurso bem elaborado são: clareza, concisão, coerência e coesão.

Muitas vezes, um discurso obscuro é avaliado como profundo, complexo e inteligente, mas não podemos nos esquecer de que o objetivo principal de qualquer apresentação é o entendimento. Assim, o texto deve ser inteligível, evitando principalmente a ambiguidade. Além disso, é importante ser objetivo, evitar rodeios que comprometam a qualidade do texto, porque, às vezes, com o intuito de sermos didáticos, caímos na repetição. Veja um exemplo:

“São como esses termos universais, ou seja, são utilizados em todo o mundo...” (redação – Fuvest) Neste trecho, o estudante possuía a intenção de explicar o termo “universais”, entretanto, trata-se de um esclarecimento desnecessário que leva à redundância.

Então, procure utilizar uma linguagem precisa, um texto prolixo cansa e não se iluda: todos percebem quando o orador fornece explicações desnecessárias ou quando repete informações.

As incoerências também comprometem a apresentação, pois podem levar a plateia a compreender informações de maneira equivocada, bem como constroem a imagem de um orador confuso e pouco preparado. Por isso, evite a contradição entre os argumentos apresentados e seja coerente também com a realidade: você pode estabelecer uma lógica entre os argumentos, mas ser completamente incoerente com o conhecimento de mundo do público, por exemplo, se defender que o Brasil é um país sem injustiças sociais, você não estará sendo coerente com a realidade. A seguir, há um exemplo de incoerência devido à má construção da oração:

“As Forças Armadas brasileiras já estão treinando 3.000 soldados para atuar no Haiti (...). A ONU solicitou o envio de tropas ao Brasil e a mais quatro países, disse o presidente (...)”. (Exemplo extraído de jornal) Nesse fragmento, a ordem dos termos leva-nos a crer que as tropas seriam enviadas ao Brasil e a mais quatro países, porém nosso conhecimento sobre o assunto permite-nos perceber que se trata de uma incoerência. O trecho deveria ser reescrito: *a ONU solicitou ao Brasil e a mais quatro países o envio de tropas...*

A coerência refere-se à unidade de sentido e está muitas vezes relacionada à coesão, que é a conexão entre as palavras, ou frases do texto. As ideias apresentadas em seu discurso devem ser encadeadas logicamente, por meio de conectivos, evitando períodos desconexos. O orador não deve simplesmente citar as informações, é necessário estabelecer uma conexão entre elas.

ESTRUTURA DO DISCURSO E ORGANIZAÇÃO DAS INFORMAÇÕES

O discurso segue uma estrutura semelhante a do texto dissertativo, com introdução, desenvolvimento e conclusão. Na introdução, você deve apresentar o tema a ser desenvolvido – às vezes, assistimos a apresentações em que só depois de alguns minutos de discurso é que conseguimos identificar o tema, o que compromete a apresentação. No desenvolvimento, parte mais importante do discurso, você deverá citar argumentos e informações referentes à ideia principal apresentada na introdução. A conclusão vale-se de um argumento final, elaborado a partir da retomada de um argumento já citado no desenvolvimento, ou a partir de uma reflexão.

Antes de dar início à elaboração de seu discurso, de acordo com a estrutura apresentada, é importante fazer um trabalho de preparação, que consiste em assumir uma opinião a ser defendida em sua apresentação, selecionar os argumentos e informações favoráveis a ela, pensar nos argumentos desfavoráveis (que podem servir para uma contra-argumentação) e hierarquizar os argumentos (colocando-os na ordem do mais forte ao mais fraco).

Após esse esboço, torna-se mais fácil estruturar o discurso.

Apesar da semelhança entre o discurso e o texto dissertativo, aquele apresenta algumas particularidades as quais observaremos a partir da análise de trechos do discurso de posse do ex-ministro da Educação Cristovam Buarque. A finalidade do discurso influencia sua estrutura, mas é sempre importante perceber sua intenção e o modo como o orador organizou as informações. Por se tratar de um discurso de posse, Buarque faz inúmeros esclarecimentos e expõe seus projetos. Vejamos:

“Eu não quero perder a minha capacidade de ser rebelde. Então, ao invés de fazer um discurso comum, sem fazer referência às autoridades, eu vou fazer apenas as referências às autoridades.

A primeira referência é o meu agradecimento, em meu nome, em nome do presidente Lula, ao ministro Paulo Renato, por ter dedicado oito anos de sua vida ao trabalho pela Educação. Oito anos que cada um de nós, muitas vezes, usa para outras atividades, ele escolheu, colaborando com o presidente Fernando Henrique Cardoso ao dedicar-se à Educação. (...) E essa é a nossa tarefa no Ministério da Educação.

Fazer a Educação caminhar sejam quais forem suas limitações financeiras, as dificuldades legais, os impedimentos de todos os tipos. Nós temos que seguir o exemplo daqueles companheiros de Sierra Maestra, não no método, não nos objetivos sociais, procurando um projeto brasileiro, mas devemos seguir nele essa confiança de que a história se faz com a vontade dos homens

e daqueles que os lideram.”

Perceba que Buarque estabelece, já no primeiro parágrafo, as bases de seu discurso, prepara o público para a maneira como estruturou sua apresentação: como os discursos de posse são repletos de agradecimentos e formalidades, o ex-ministro, em consonância com seu caráter rebelde, diz que fará do agradecimento o seu discurso. Note como é importante preparar o público, assim, vale a pena esclarecer como você organizou a sua apresentação.

Ele não deixa de esclarecer o objetivo de seu discurso, ao fazer referência à situação do Ministério da Educação e ao modo como pretende executar a tarefa que lhe cabe.

“Quero fazer referência, obviamente, àqueles que ajudaram a me formar. Eu não vi ainda umas duas pessoas que eu soube que estariam aqui presentes. Se não estiverem fica aqui a minha fala. Um é o meu tio Queiroz, que veio de Recife. O outro é o professor que eu tive, no curso primário, é o irmão Afonso, que eu não sei se está aqui... Aqui o irmão Afonso.

Ele agora parece que tem a minha idade, mas foi meu professor no ginásio. Eu agradeço muito o irmão Afonso, que mora em Taguatinga e que agora está aqui comigo.

(...)

Mas agora quero fazer referência, com todo respeito às anteriores, ao mais importante: ao analfabeto brasileiro. Quero fazer uma referência aos 20 milhões de brasileiros, que não temos o direito de daqui a quatro anos, termos ainda iletrados. É o desafio que eu assumo aqui.”

Nesse trecho, o orador imprime um tom pessoal ao discurso, continua com os esclarecimentos, mas, de uma maneira mais íntima e menos preocupada, o ex-ministro constrói a imagem de uma pessoa simpática e humilde.

Porém, ele não se prolonga nesses agradecimentos, para não aborrecer e cansar a plateia. No último parágrafo citado, Buarque demonstra conhecimento a respeito da realidade que irá enfrentar, procura mostrar-se consciente do desafio e preparado para enfrentá-lo, além de fazer uma promessa implícita.

“Tenho muitas razões para estar aqui, feliz, contente e agradecendo ao presidente Lula. Aliás, eu sempre sonhei em ser ministro da Educação. Conversando uma vez com Paulo Renato, eu disse: você tem o cargo que eu gostaria de ter. (...)

Eu cheguei onde eu gostaria na minha vida. Por isso hoje, eu não penso, em absoluto, em ter uma disputa eleitoral no futuro. A minha disputa agora é

com história. E com a história para cumprir esse compromisso de termos, nesse país, abolido o analfabetismo.

Não é possível que um país que tem a mesma língua, fabrica aviões, tem hidrelétricas, tem tanta riqueza, não consiga fazer com que todos os adultos leiam a língua, que quase todos falam, salvo alguns grupos indígenas.

Não é possível.

É uma vergonha e nós não temos o direito de viver com ela, muito menos de deixá-la para gerações que venham diante de nós. Nós herdamos um Brasil com analfabetos.

Mas por favor, não repassemos para os nossos filhos e netos, para gerações futuras, um Brasil com a chaga do analfabetismo.

Esse é o desafio que eu quero convocar todos. Ninguém pode ficar de fora. Quero dizer a cada um daqueles que são ligados ao analfabetismo, como a minha amiga Esther Grossi, que eu quero começar o programa sabendo se há algum analfabeto trabalhando no Ministério da Educação. Se houver, nós vamos radicar e eu quero ser o alfabetizador dele.”

Neste momento, o orador destaca seu interesse em ser Ministro da Educação, demonstra que esse era um projeto de vida e assim, procura convencer a plateia de que desempenhará essa tarefa com dedicação e empenho. Essa parte do discurso é reservada para um dos maiores problemas da educação – o analfabetismo –, pois, com o intuito de provocar indignação diante dessa questão, Buarque faz referência ao avanço tecnológico alcançado pelo Brasil e o contrapõe ao atraso que o analfabetismo representa. A fim de mostrar-se totalmente envolvido com a missão de erradicar o analfabetismo, o ex-ministro se propõe a ser um alfabetizador, recorre a um tom apelativo – típico dos políticos. Ao fazer referência a uma amiga, Esther Grossi, o orador comete um equívoco: não a apresenta. É um erro comum pressupor que a plateia possua os mesmos conhecimentos que nós, mas o ideal seria citar sua formação e a tarefa que desempenha.

“Eu quero fazer uma referência depois a outro grupo, ao qual eu vou me dedicar aqui: as crianças brasileiras.

A Educação começa antes que a criança nasça. Onde houver mulher grávida, ela conte com o MEC para colaborar com o futuro aluno que ela está carregando.

Essa é uma tarefa do MEC e desde que nasce é tarefa do MEC cuidar para que essa criança, ao entrar na escola, ela não esteja já, atrasada. Descendo o elevador o presidente Fidel me disse uma frase que foi uma das melhores coisas que eu ouvi.

Ele deu a entender na sua frase que hoje o socialismo significa igualdade educacional. Se conseguirmos igualdade na Educação, está construído o socialismo, ainda que se mantenham diferenças salariais. (...) Não é por acaso que aqui nós temos o retrato do Paulo

Freire simbolizando o analfabetismo contra o que ele lutou tanto. Não é por acaso que temos o retrato do Anísio Teixeira. Está ali simbolizando toda criança na escola e toda escola com qualidade.”

A partir desse ponto, Buarque divide seu discurso de acordo com a idade daqueles a quem seu programa pretende atingir. Como é lógico, ele começa tratando das crianças. O discurso adquire um tom de campanha, pois o orador faz inúmeras promessas e assume alguns compromissos. O ex-ministro também deixa entrever sua ideologia, ao fazer referência ao socialismo, mas não de uma maneira panfletária, pois seu intuito é destacar a importância da igualdade de oportunidades, objetivo final de sua atuação. Ao citar Paulo Freire e Anísio Teixeira, Buarque demonstra que sua ação será pautada nas propostas desses estudiosos, o que confere mais credibilidade a suas promessas.

“Se dentro de 15 e 20 anos tivermos todos os jovens com 2º grau completo de qualidade, com ensino médio satisfatório pelos padrões internacionais, o Brasil terá construído a sociedade justa que ele deseja. Porque se os governantes, depois que os alunos concluírem seus estudos, se os governantes não fizerem o Brasil bom, eles serão derrubados pelos jovens educados desse país.

Eu aproveito para falar, para o outro grupo, o grupo dos jovens estudantes brasileiros. Não há revolução sem juventude. Não partirá dos professores, dos ministros, do presidente, uma revolução consequente, se nós não tivermos uma mobilização ferrenha. (...) Que não descansem, que se mobilizem, que exijam, cobrem, para que esse país consiga caminhar na direção que nós todos temos a esperança que vai seguir nesses próximos anos.”

Após falar das crianças, Buarque destaca seu compromisso com os jovens, mas também ressalta a importância da atuação desses para fazer a revolução.

Percebemos um discurso em consonância com as propostas do governo do qual faz parte. Perceba que, nesse momento, o discurso deixa o tom de promessas para tentar envolver os jovens, conscientizando-os de sua responsabilidade.

“Quero fazer também uma saudação aos professores do Brasil. Cada um dos meus colegas, que carregam difícil atividade, mas atividade tão gostosa de se cumprir.

Quero dizer para eles que não precisam me chamar de ministro. Da mesma maneira que o presidente Lula disse que ele é o servidor público número um, eu sou o professor número um do Brasil hoje. (...) Eu sou colega dos professores. Eu sou um colega que vai lutar para que a profissão de professor seja a profissão mais respeitada desse país. Quando era menino, não precisava nem ser professor; bastava ser mulher de professor, marido de professora para já ser respeitado.

Quero saudar aqui os muitos reitores que vejo, meus colegas reitores. Quero dizer para eles que vocês vão ter em mim um aliado também. Não é por acaso que eu coloquei aqui a foto do Anísio para simbolizar a boa Educação do ensino básico, coloquei o nosso grande Paulo Freire para simbolizar o analfabetismo; eu coloquei Darcy Ribeiro para simbolizar e significar a nova Educação que o Brasil precisa. Eu quero sim ser o auxiliar do presidente Lula para conseguir que o metalúrgico deixe a sua marca na universidade brasileira.

Que aquele operário, cujo diploma único é de Presidente, esse operário faça com que o diploma de todos os universitários daqui para frente seja um diploma com mais valor do que tem hoje. (...) Esse é um desafio que eu quero compartilhar com os reitores. Esse é um desafio que eu quero compartilhar com os alunos e servidores da universidade. E eu acho que nós temos tudo para sairmos na frente do mundo inteiro nessa luta.”

Nessa parte do discurso, Buarque enaltece a profissão de professor, imprime um tom saudosista ao discurso, falando de como essa profissão era valorizada. Mais uma vez, transmite uma imagem simpática e acessível: ao dizer que os professores não precisam chamá-lo de ministro, coloca-se na mesma posição dos educadores. Enaltece também a figura do presidente Lula e aproveita-se de algumas de suas declarações para transmitir suas intenções e projetos. Buarque enaltece também os servidores administradores e os reitores, uma postura de reconhecimento, que visa a conquistar a simpatia dessas classes.

O ex-ministro novamente faz promessas e, ao tratar da reforma universitária, ressalta a importância dos reitores nessa tarefa.

“Quero agradecer a uma pessoa que está aqui presente, que vai ter um papel importante na minha vida e na minha permanência aqui no MEC. Meu suplente Eurípides Camargo. (...)

E para não ficar cansando vocês eu quero falar aqui a um grupo especial: as mulheres brasileiras.

Não há Educação se nós não temos as mulheres educadas. Um pai educado não consegue necessariamente fazer com que um filho seja educado.

Mas não tem uma mãe educada cujo filho não estude.

Por isso educar o Brasil significa especialmente atrair as mulheres para essa, que alguns consideram sina, eu considero privilégio, de serem motor da Educação do futuro do país.

Se nesse país os governantes governassem com a lógica feminina, nós já teríamos todas as crianças na escola.

Se nesse país fossem os homens que carregassem lata d'água na cabeça, nós já teríamos água e esgoto em todas as casas do Brasil. (...)

O representante do Banco Mundial é de um estado da Índia chamado Querala, cuja renda per capita é parecida com a renda per capita de toda a Índia, uma baixa renda per capita.

Mas as taxas sociais são quase iguais às da Europa, porque trinta anos de políticas sociais constantes, porque lá a mulher tem um papel fundamental na administração dos negócios públicos a partir da comunidade.

Temos que ter um programa especial de Educação voltado para as mulheres.”

Seguindo sua proposta inicial de fazer de seu discurso um agradecimento, Buarque refere-se àqueles cujo auxílio será importante para o sucesso de sua atuação. Esse momento é reservado para destacar sua preocupação com as mulheres: a fim de comprovar a relevância de um projeto voltado para elas, o orador faz referência a um estado indiano, Querala, o que é um meio de comprovar que seus projetos têm fundamento. Ao dizer que não pretende cansar a plateia, já prepara o fim de seu discurso.

“Eu fico feliz de ver aqui pessoas que mostram que nós estamos caminhando para isso. Eu fico feliz e agradeço, e me sinto honrado por ter sido abraçado há pouco pelo deputado Paulo Maluf, sintonizando que esse projeto de Educação está acima das divergências partidárias.

Está também aqui o senador Antônio Carlos Magalhães, a quem agradeço a presença, até porque nunca esqueço que foi ele que levou adiante o projeto de erradicação da pobreza. E a pobreza está acima de qualquer divergência política. (...)

Pois bem, eu falo de vocês, porque ao fazermos uma mania da Educação acima dos partidos, nós vamos construir uma escola do tamanho do Brasil, que é o grande desafio nosso. (...)

Eu fiquei feliz ao ver o presidente Lula, no começo, já determinando a data em que vai conversar com os seus ministros para conhecerem o semi-árido nordestino.

O que ele está fazendo é colocando os ministros na escola. Porque os ministros não conhecem aquela realidade.

Porque os ministros não conhecem de pobreza. Eu desejo do presidente Lula, depois da visita ao semi-árido, que já invente outro curso para os ministros. Nos ponha para trabalhar, pensar, refletir, e não apenas administrar.

Porque ele sempre diz que mais que administrar temos que cuidar do Brasil. E para cuidar é preciso conhecer, é preciso amar. E a Educação é uma forma de poder aprender a amar também.”

A fim de colocar a missão de melhorar a educação no Brasil acima de divergências partidárias, o ex-ministro faz referência a conhecidos membros da oposição. Alia a essa estratégia o projeto de transformar a educação em uma mania dos brasileiros, sendo este um modo de conclamar a participação de todos em seu ministério, isto é, um meio de dividir responsabilidades. Novamente, mostra-se um ferrenho aliado do presidente Lula, enaltecendo seu intuito de mostrar a realidade brasileira aos ministros, porque o orador entende essa ação como uma maneira de educar e, a partir dessa reflexão, amplia o conceito de educação.

“Nós temos que levar a Educação além da escola. A educação é o respeito mútuo no trânsito. A faixa do pedestre que nós fizemos aqui, muitos acham que foi uma solução do trânsito, porque foi criada pelo Niúra, que eu não sei se está aqui, mas no fundo a faixa do pedestre foi o gesto mais ousado de educação que eu fiz no meu governo.

Se a gente conseguir aprender a respeitar a faixa de pedestre, nós podemos aprender a não jogar lixo na rua, a não buzinar demais no carro, a respeitar um ao outro, a achar que a escola é um instrumento de alegria e não de sofrimento. Nós podemos sim educar a própria Educação.

Nós podemos fazer com que a Educação seja reinventada, no sentido de fazer com que os brasileiros convivam com os outros com respeito, com justiça e com eficiência. Para construir um país soberano no mundo da globalização.

Um país eficiente no mundo da técnica, mas, sobretudo, um país bonito no mundo em que a estética vai ser para sempre. E um mundo justo em que a ética vai ser para sempre. Esse compromisso com a estética da beleza com a ética da justiça, com a liberdade e, sobretudo, com as crianças que encarnam o futuro do Brasil, que hoje agradeço a vocês terem eleito o presidente Lula porque ele me nomeou ministro.

Colocou nas minhas mãos um desafio que eu espero daqui a algum tempo você encham essa sala de novo e continuem me aplaudindo. Eu vou fazer força para isso.

Eu vou dedicar as minhas horas para isso. E eu conto com vocês para me apoiar e cobrar para que isso aconteça. Um grande abraço.”

Buarque aproveita o fim de seu discurso para ampliar o conceito de educação – trata-se de um momento de reflexão – e de enaltecer as possibilidades que vislumbra.

Por ser um discurso de posse, o orador conclui com um tom de esperança, sem deixar de ressaltar mais uma vez o comprometimento com a missão que se propôs a realizar.

Uma análise geral do discurso permite-nos perceber a intenção do orador de se aproximar da plateia, pois não há uma linguagem rebuscada, entretanto há a preocupação de ser compreendido e também pode-se notar que se trata de um discurso permeado pela emoção. A escolha desse pronunciamento não foi aleatória, pois ele apresenta inúmeras particularidades, porém o mais importante é notar que o orador estabeleceu uma linha para seu discurso: o agradecimento. E, com base nisso, introduziu elementos esperados em um discurso de posse: como a referência aos projetos e a definição de prioridades.

Apesar de não parecer, o discurso está bem organizado, já que Buarque soube separar as diversas linhas de atuação de seu ministério. Dessa análise, fica uma lição extremamente relevante: a importância de estabelecer as bases de seu discurso, de direcioná-lo, facilita a elaboração e a organização das informações. Mesmo em um discurso de posse, aparentemente descomprometido com a transmissão de conceitos, percebemos a necessidade de uma organização coerente.

Se a organização é fator fundamental mesmo em um discurso que não se propõe a defender uma tese, essa necessidade torna-se mais evidente em um discurso com intenções argumentativas. Vejamos um pronunciamento de José Gregori, ex-secretário nacional dos Direitos Humanos do Ministério da Justiça:

“Desarmar é preciso O Brasil ocupa, dentre 50 países pesquisados pelas Nações Unidas, o segundo lugar no tocante a mortes provocadas por armas de fogo. Em primeiro lugar, encontra-se a África do Sul, que tem um índice de homicídios duas vezes maior que o do Brasil. O que impressiona no caso brasileiro é que 88% dos homicídios são praticados por armas de fogo. Obviamente, as armas, por si só, não matam ninguém. São um instrumento da violência presente nos indivíduos e na sociedade. O fato, porém, é que pela falta de controle sobre as armas, muitos dos conflitos inerentes ao convívio social, especialmente numa sociedade tão desigual quanto a brasileira, têm sido resolvidos por intermédio da violência letal.”

Perceba como o orador se vale de dados incontestáveis para começar a fundamentar sua argumentação, pois esse é um recurso que confere credibilidade e força a seu discurso. Ao apresentar os dados, ele propõe sua tese de que o porte de armas leva a soluções violentas dos conflitos sociais.

“É significativo que mais de 50% dos homicídios ocorridos numa grande metrópole como São Paulo sejam cometidos por indivíduos sem nenhum históricopolicial. São situações em que a ausência de arma de fogo certamente evitaria a perda de uma vida. São brigas de bar, conflitos no trânsito, desavenças familiares ou entre vizinhos, além de outros acidentes fatais. Por outro lado, a facilidade com que pequenos delinquentes obtêm e portam armas de fogo em nossas ruas potencializa o risco de pessoas mortas como decorrência de crimes patrimoniais.”

Em sua argumentação, Gregori continua se pautando em estatísticas e procura organizar seus argumentos em ordem de importância, citando primeiramente os argumentos mais convincentes. Ele faz uso da referência ao cotidiano como forma de sensibilizar o receptor – essa é uma estratégia eficaz de convencimento.

“A arma banaliza a vida. Diminuir e controlar o acesso às armas de fogo certamente favorece a proteção da pessoa. Uma campanha responsável pelo controle de armas deve envolver toda a sociedade e, substancialmente, as agências estatais de aplicação do direito. Para que a população se sinta estimulada a desarmar, é necessário que perceba uma efetiva melhora na segurança oferecida pelo Estado. Nesse sentido, a modernização da segurança pública é a contrapartida necessária de uma campanha de desarmamento. Mais do que um programa que busque diminuir o número de armas circulantes, uma campanha de desarmamento deve ser um estímulo para repensar e desarticular o modo pelo qual os brasileiros têm solucionado seus conflitos.”

Note como, nessa etapa, Gregori propõe soluções para o problema abordado. Mais que retratar o quadro problemático do porte de armas, ele vê as implicações e possíveis soluções do problema, o que torna a apresentação consistente e produtiva.

“A construção do Estado de Direito está intrinsecamente ligada com a capacidade do Estado de manter a ordem e aplicar a lei e com a disposição de cada um de nós de não violar os direitos dos outros. Trata-se de

uma construção social sem a qual todos saem perdendo.

Jamais foi tão patente, como no momento atual, a necessidade de reforçar o Estado de Direito, tanto por intermédio da pacificação e do desarmamento da população como da reforma dos mecanismos de aplicação das leis.”

O fim da apresentação retoma, de maneira sintética, os objetivos de seu pronunciamento e repete, com outras palavras, o argumento mais forte de seu discurso: o desarmamento como meio de melhorar o convívio social.

Esse discurso é exemplar, uma vez que, de forma objetiva e sucinta, apresenta argumentos consistentes e extremamente bem organizados.

ESTRATÉGIAS DE MEMORIZAÇÃO

Fuja da “decoreba”, essa é a dica mais valiosa quando tratamos de memorização do discurso. Muitas pessoas acreditam que a melhor maneira de nos prepararmos para uma apresentação é decorar o discurso, entretanto, a suposta segurança proporcionada quando fazemos isso pode se tornar uma armadilha. Isso porque o apresentador correrá alguns riscos. Por exemplo, reproduzir o discurso de maneira automática, sem emoção, é o pior que pode acontecer, pois precisamos nos mostrar envolvidos com a nossa fala, uma vez que destacamos que a naturalidade é a chave de uma boa apresentação, de nada adianta lembrarmos de todas as informações e palavras do discurso e não envolver a plateia. O outro risco é nos esquecermos de alguma palavra ou frase do discurso e, como nossa memória é formada por elos, ao não nos lembrar de algum elemento, perdermos todas as outras informações.

Então, como nos preparamos para a apresentação?

Converse, fale sobre o seu discurso para amigos e familiares, mas não os deixe apenas como ouvintes de sua apresentação: permita que eles participem, deem opiniões sobre as informações e argumentos citados, pois ninguém se esquece de uma conversa que teve no dia anterior.

Dessa forma, durante a sua apresentação, você poderá reproduzir essa conversa e o discurso será marcado pela naturalidade, o que fará você se lembrar das informações a serem transmitidas.

Não se esqueça também de elaborar o seu discurso em tópicos, assim, fica mais fácil memorizar a apresentação.

Para isso, é essencial que você saiba extrair as palavras-chave de seu discurso.

É claro que existem algumas informações, como dados estatísticos, nomes de personalidades e de lugares, que precisam ser decoradas. Algumas dicas de

memorização podem nos auxiliar nessa tarefa.

Você pode recorrer à chamada memória afetiva, ou seja, pode associar as informações a serem memorizadas com fatos e pessoas que possuam um significado emocional. Por exemplo, para se lembrar de um lugar, você pode associá-lo a alguém de sua família que sempre desejou viajar para lá ou pode associar um dado estatístico à data de aniversário de um amigo.

Também é essencial conferir significado às informações que pretende decorar, isto é, você precisa entender sua utilidade. Além disso, se não compreendermos completamente uma informação, tornase mais difícil memorizá-la, por isso, preocupe-se em entendê-la em sua totalidade.

Muito cuidado na elaboração de seus apontamentos e anotações. Ao esquematizar seu discurso, saiba destacar as informações a serem decoradas, lembre-se de que, quando lemos um jornal, fixamos mais facilmente os títulos e fotografias. Além disso, é importante ter em mente que a memória tem uma predileção por informações apresentadas de modo extravagante, assim, abuse das cores, setas e símbolos, já que um texto linear e em preto-e-branco dificulta a memorização.

Por fim, lembre-se sempre de recorrer à associação: se precisar decorar palavras em uma determinada ordem, procure associá-las da maneira mais absurda possível, elabore mentalmente uma história na qual essas palavras apareçam na ordem em que pretende decorá-las, pois, assim, uma palavra “puxará” a outra.

Todas essas dicas são valiosas, porém, para desenvolver a melhor técnica de memorização, é necessário nos conhecermos, saber se somos mais visuais – aqueles que memorizam melhor as informações por meio da visão –, auditivos – as pessoas que retêm mais facilmente as informações por meio da audição –, ou cinestésicos – aqueles que aprendem melhor por meio de sentidos relacionados ao movimento. Afinal, você deve conhecer pessoas que visualizam uma página e lembram-se das informações de acordo com o modo como elas estão dispostas, por exemplo, se estão no topo da página, perto da margem direita... Outras pessoas decoram informações lendo-as em voz alta, porque alguns precisam colocar o conhecimento em prática. Você provavelmente já percebeu qual é o método mais eficaz para você, mas um teste pode ajudá-lo a saber qual é o seu canal principal.

Este é um [teste](#) para descobrir qual é o seu canal sensorial usado com mais frequência. Marque as alternativas que se aplicam a você. Depois, siga as instruções que estão no **final**.

Todos nós possuímos a capacidade de aprender pelos três sistemas combinados, entretanto, fazemos uso de um deles de maneira predominante. Então, vale a pena seguir algumas dicas quando precisar memorizar algo. As pessoas visuais devem elaborar imagens mentais sobre o conteúdo estudado, fazer muitas anotações e esquemas, além de procurar recursos visuais sobre o assunto.

Aqueles indivíduos predominantemente auditivos devem ler os textos em voz alta, conversar com outras pessoas sobre o conteúdo da apresentação e ficar atentos a tudo o que é falado sobre o assunto. Por fim, os cinestésicos precisam estudar mudando de posição algumas vezes e também ler, falar e fazer gestos que representem as informações estudadas.

Mesmo com uso de todas essas estratégias, devido ao nervosismo e à ansiedade, existe a possibilidade de ocorrer o branco durante uma apresentação. Se isso acontecer, não se desespere, basta seguir algumas dicas: após se acalmar, tente repetir as últimas informações das quais se lembrou – para a plateia, parecerá que você as está retomando para ressaltá-las. Assim, haverá grande chance de você se lembrar da informação a seguir, uma vez que as informações estão ligadas entre si. Se essa estratégia não funcionar, passe adiante – lembre-se de que o público não sabe o que você programou para sua apresentação – e se o conteúdo retornar à sua memória depois, veja se há a possibilidade de introduzi-lo em seu discurso.

Também existe a possibilidade de consultar discretamente as suas anotações, dizendo, por exemplo, “tenho uma informação interessante sobre o assunto, deixe-me ver...”. Se tiver elaborado um esquema com as palavras-chave, certamente não se esquecerá da informação. De qualquer forma, vale repetir: é essencial manter-se calmo, não demonstrar que não se recorda de uma parte do discurso.

A

- ☐ 1. Quando não tenho nada para fazer à noite, gosto de assistir à televisão.
- ☐ 2. Uso imagens visuais para me lembrar do nome das pessoas.
- ☐ 3. Gosto de ler livros e revistas.
- ☐ 4. Prefiro receber instruções por escrito que oralmente.
- ☐ 5. Escrevo listas das coisas que tenho de fazer.
- ☐ 6. Sigo rigorosamente as receitas quando estou cozinhando.
- ☐ 7. Consigo montar miniaturas e brinquedos com facilidade se seguir as instruções escritas.
- ☐ 8. Gosto de jogos do tipo palavras cruzadas e caça-palavras.
- ☐ 9. Cuido muito da minha aparência.
- ☐ 10. Gosto de ir a exposições artísticas e museus.
- ☐ 11. Mantenho uma agenda, na qual registro tudo o que faço.
- ☐ 12. Em geral, gosto das fotografias e dos trabalhos artísticos usados em publicidade.
- ☐ 13. Consigo localizar-me com facilidade numa cidade nova se eu tiver um mapa.
- ☐ 14. Escrevo resumos de todos os pontos pertinentes ao estudar para uma prova.
- ☐ 15. Sempre gosto de manter a minha casa com a aparência limpa e bonita.
- ☐ 16. Todos os meses assisto a dois ou mais filmes.
- ☐ 17. Não tenho boa impressão de alguém se ele não estiver bem vestido.
- ☐ 18. Gosto de observar as pessoas.
- ☐ 19. Sempre mando consertar o mais rápido possível os arranhões do meu carro.
- ☐ 20. Acho que flores frescas realmente embelezam a casa e o escritório.

B

- ☐ 1. Gosto de ouvir música quando não tenho nada para fazer à noite.
- ☐ 2. Para me lembrar do nome de alguém, eu o repito várias vezes para mim mesmo.

- ☐ 3. Gosto de longas conversas.
- ☐ 4. Prefiro que meu chefe me explique algo oralmente do que por escrito.
- ☐ 5. Gosto de programas de variedades e de entrevistas no rádio e na televisão.
- ☐ 6. Uso rimas para me lembrar das coisas.
- ☐ 7. Sou bom ouvinte.
- ☐ 8. Prefiro saber das notícias pelo rádio do que pelos jornais e revistas.
- ☐ 9. Falo bastante comigo mesmo.
- ☐ 10. Prefiro ouvir uma fita cassete sobre um assunto do que ler sobre ele.
- ☐ 11. Sinto-me mal quando meu carro faz um barulho estranho (quando chia, estrala etc.).
- ☐ 12. Posso dizer muito sobre alguém somente pelo som da sua voz.
- ☐ 13. Compro muitos cds.
- ☐ 14. Estudo para um teste lendo as minhas anotações em voz alta ou estudando com outras pessoas.
- ☐ 15. Prefiro fazer uma palestra sobre um tópico do que escrever um artigo.
- ☐ 16. Gosto de assistir a concertos e a apresentações musicais.
- ☐ 17. As pessoas, às vezes, dizem que falo demais.
- ☐ 18. Quando estou numa cidade estranha, gosto de parar num posto de gasolina para pedir informações.
- ☐ 19. Converso com o meu cão ou gato.
- ☐ 20. Converso em voz alta comigo mesmo quando estou resolvendo um problema de matemática.

C

- ☐ 1. Gosto de fazer exercícios físicos.
- ☐ 2. Quando estou com os olhos vendados, consigo distinguir os objetos pelo tato.
- ☐ 3. Quando ouço música, não consigo deixar de acompanhar o ritmo com o pé.
- ☐ 4. Gosto de estar ao ar livre.

- ☐ 5. Tenho boa coordenação motora.
- ☐ 6. Tenho tendência a ganhar peso.
- ☐ 7. Compro certas roupas porque são confortáveis.
- ☐ 8. Gosto de criar animais de estimação.
- ☐ 9. Toco nas pessoas quando estou conversando com elas.
- ☐ 10. Quando estava aprendendo a digitar, aprendi rapidamente o sistema de toques.
- ☐ 11. Quando era criança, fui muito carregado no colo e tocado.
- ☐ 12. Aprecio mais praticar que assistir a esportes.
- ☐ 13. Gosto de tomar um banho quente no fim do dia.
- ☐ 14. Gosto que me abracem, beijem, apertem minha mão.
- ☐ 15. Danço bem.
- ☐ 16. Não consigo viver sem praticar algum esporte ou atividade física.
- ☐ 17. Gosto de levantar-me e espreguiçar-me com frequência.
- ☐ 18. Posso dizer muito sobre uma determinada pessoa, simplesmente pelo modo como ela aperta minha mão.
- ☐ 19. Se eu tiver tido um dia ruim, meu corpo fica muito tenso, sinto dores.
- ☐ 20. Gosto de fazer artesanatos, trabalhos manuais e/ou construir coisas.

AVALIAÇÃO

Atribua 1 ponto para cada alternativa marcada e veja quantos pontos você fez em cada série: A () B () C ().

Se conseguir mais pontos na série:

A – VOCÊ É VISUAL

B – VOCÊ É AUDITIVO

C – VOCÊ É CINESTÉSICO

Observe também se existe grande diferença na pontuação entre as séries. Quanto mais próxima ela estiver, melhor, pois o ideal é termos os três canais desenvolvidos. O canal em que obteve o menor número de pontos é aquele que você precisa desenvolver.

Fonte: *Adaptação do teste elaborado por NELLY BEATRIZ M. PENTEADO, psicóloga.*

[Voltar](#)

Capítulo 6

“PECADOS” A SEREM EVITADOS EM UMA APRESENTAÇÃO

Certamente, você já assistiu a inúmeras apresentações em que o orador teve atitudes condenáveis ou incômodas; procure atentar-se para esses casos, a fim de evitá-los em suas apresentações. Veremos, a seguir, alguns “pecados” que comprometem o sucesso de uma apresentação.

SEJA PONTUAL

Nada incomoda mais uma plateia que o atraso, por isso, procure chegar pelo menos meia hora antes do discurso, assim, você poderá verificar as condições do local. Tendo em vista a possibilidade de ocorrerem imprevistos em seu trajeto até o local da apresentação, programe-se com certa “folga” no horário. Também não é recomendado chegar em cima da hora, pois você não terá tempo de se acostumar com o ambiente, de se acalmar.

Se, por alguma razão, você se atrasar, não comece a apresentação pedindo desculpas. Afinal, as pessoas estão ansiosas para o início do discurso e a última coisa que desejam é ouvi-lo falar sobre o trânsito.

Houve um caso interessante relacionado a atraso em que o orador chegou 20 minutos mais tarde que o previsto e iniciou sua apresentação sem pedir desculpas. Já no meio do discurso, ao mostrar um slide com alguns dados estatísticos, disse que eram extremamente atuais e que havia se atrasado porque precisava buscá-los em seu escritório. Obviamente o orador deveria ter se programado, mas, naquele momento do discurso, essa foi uma desculpa convincente, pois demonstrou cuidado com a plateia: ele poderia simplesmente não apresentar aquele slide, contudo preocupou-se em trazer os dados mais atuais sobre o assunto.

Às vezes ocorrem atrasos em razão dos organizadores do evento. Se isso ocorrer, peça que um dos organizadores explique o problema, assim, o público não se voltará contra você.

AS PIADAS PODEM SER UMA ARMADILHA

Alguns oradores gostam de contar piadas durante o discurso para “quebrar o gelo”, mas existem certos riscos.

A plateia pode não achar sua piada engraçada e, diante da falta de reação do público, você ficará constrangido e nervoso. Lembre-se de que não existem piadas infalíveis, tudo depende da habilidade do orador para contá-las e do

humor da plateia.

Além disso, o público pode ser extremamente sério e se incomodar com sua atitude. Muitas vezes sua postura pode ser confundida com falta de seriedade, o que diminuirá sua credibilidade. Não se esqueça de que sua apresentação deverá ser agradável, mas o objetivo é informar as pessoas e não entretê-las.

De qualquer forma, a decisão por contar piadas deve ser tomada pelo orador de acordo com seu perfil, com a circunstância e com o tipo de público. Mas o apresentador nunca deverá citar piadas de cunho preconceituoso, pois, transformar negros, homossexuais ou outras minorias em motivo de chacota é imperdoável! Tal atitude comprometerá definitivamente a sua imagem.

EVITE OS CACOETES

Devido ao nervosismo, alguns oradores fazem gestos ou movimentos desagradáveis – já falamos a respeito disso ao tratar das posturas, mas existem atitudes que merecem destaque. Por exemplo, pode parecer improvável, mas alguns oradores se coçam durante o discurso. Lembre-se de se controlar, a menos que queira causar aflição na plateia.

Outros cacoetes frequentes são: morder os lábios, passar as mãos no cabelo a todo momento, estralar os dedos, tirar e colocar um anel ou aliança repetidamente e apertar as mãos. Esses são sinais inegáveis de nervosismo que desviam a atenção do público.

LEMBRE-SE DE SE APRESENTAR

Há casos em que o orador começa o discurso sem se apresentar, na maioria das vezes por estar nervoso.

Lembre-se de que você deverá construir uma imagem simpática para conquistar a plateia, por isso, concentre-se no fato de que sua apresentação é a parte inicial de seu discurso.

Mesmo quando um organizador apresentá-lo, é importante agradecer, antes de iniciar o conteúdo do discurso.

RESPEITE A PLATEIA

Ninguém conquista respeito apresentando uma postura arrogante e desrespeitosa, portanto, seja agradável com o público. Há oradores que menosprezam a plateia e ridicularizam suas perguntas e comentários. Por mais que sejam feitas observações inoportunas ou incoerentes, é essencial

tratar o público de maneira respeitosa, assim, você poderá exigir o mesmo tratamento.

Esse respeito também consiste em não criticar os organizadores do evento, já que alguns oradores reclamam da iluminação, do som, de atrasos, de maneira ofensiva.

Neste caso, a tendência da plateia é se solidarizar com os organizadores e formar uma imagem negativa do orador.

Se algo referente à organização incomodá-lo, peça gentilmente que providenciem a melhoria. Caso não exista a possibilidade de mudar a situação, converse com os organizadores após a apresentação. Lembre-se do constrangimento da plateia quando Caetano Veloso reclamou da organização da MTV em um evento realizado pela emissora, ou da perplexidade do público diante das reclamações de João Gilberto, a respeito da acústica de uma sala de espetáculos, durante um show.

Também é extremamente desagradável assistir a apresentações em que o orador fala mal de todo o mundo, de outros estudiosos, de personalidades, de instituições...

Você pode ser crítico, mas com fundamento, além disso, as observações devem ser pertinentes ao conteúdo do discurso.

EVITE OS ASSUNTOS POLÊMICOS

A menos que o tema de seu discurso seja um assunto polêmico, não introduza discussões acerca de questões polêmicas como pena de morte e eutanásia. Ao emitir sua opinião sobre essas questões, você poderá provocar uma discussão que se desviará do tema de sua apresentação, ou mesmo causar má impressão naqueles que discordam de sua opinião.

Quando seu discurso tem por objetivo discutir esses aspectos polêmicos, você poderá se preparar para o debate, bem como explicar detalhadamente à plateia sua opinião, porém, quando simplesmente toca nessas questões de maneira superficial, não é possível deixar uma impressão positiva. Lembre-se de que supõe-se que Fernando Henrique Cardoso teria perdido as eleições para governador de São Paulo, em 1985, ao responder a pergunta de Boris Casoy. O que foi questionado? Se Cardoso acreditava em Deus.

MOSTRE-SE PREPARADO PARA A APRESENTAÇÃO

Muitas vezes os oradores cometem o equívoco de dizer que não dominam completamente o assunto tratado, o que está longe de ser uma prova de

humildade, pois esta atitude apenas demonstra despreparo e impede que o orador conquiste o público. Afinal, não importam as circunstâncias que o levaram a realizar a apresentação, você deve demonstrar domínio do conteúdo. Mesmo não sendo um especialista no assunto, você não deve dizer isso à plateia; o importante é se preparar, estudar e pesquisar, a fim de fazer uma apresentação consistente.

Alguns oradores também dizem, no início da apresentação, que possuem dificuldade para falar em público, que são tímidos ou pouco hábeis com as palavras e essa atitude faz que o público assista à apresentação mais atento aos erros e dificuldades de expressão do orador do que ao conteúdo do discurso. Não pense que assumir seu medo ou dificuldade fará que a plateia seja mais condescendente com sua apresentação, pelo contrário, chamar a atenção para as dificuldades é desnecessário e impedirá o público de notar as suas habilidades.

DESTAQUE A IMPORTÂNCIA DO TEMA ABORDADO

Lembre-se de que, principalmente no início do discurso, você deverá ressaltar a importância do assunto a ser abordado, por isso, jamais diga que se trata de um tema exaustivamente abordado, que as informações não causarão surpresa à plateia. Por mais que se trate de um tema desgastado, ressalte que fará uma abordagem diferente e interessante. Também acene com os benefícios que a plateia conquistará ao assistir a sua apresentação, cite as aplicações práticas do conhecimento transmitido em seu discurso.

PALAVRÕES NEM PENSAR!

Já destacamos a importância do uso de uma linguagem adequada, por isso, cuidado com as expressões vulgares.

Alguns oradores apresentam um estilo mais informal e despojado, porém, o uso de palavrões compromete demais a imagem do orador. Vemos algumas personalidades, principalmente as mais polêmicas, falarem palavrões em entrevistas; todavia, em uma apresentação formal, esse estilo jamais conquistará credibilidade. Não queira causar impacto por meio desse recurso, mas sim a partir de seus argumentos e das ideias apresentadas.

SAIBA UTILIZAR OS RECURSOS DISPONÍVEIS

Procure familiarizar-se com os recursos audiovisuais que utilizará na apresentação, pois você provavelmente ficará constrangido se não souber

manipular adequadamente o datashow ou o retroprojektor durante o discurso. Mesmo quando for utilizar recursos simples como televisão, aparelho de som, videocassete e aparelho de DVD, é importante testá-los antes da apresentação.

Mesmo sendo algo aparentemente sem importância, atrapalhar-se no uso de recursos audiovisuais pode comprometer a imagem do orador.

Mais comprometedor que não saber utilizar os recursos disponíveis é ocorrer a falha de um deles. Imagine que você tenha preparado um trecho de entrevista para apresentar ao público e, após destacar o quanto esse trecho é interessante e ilustra o argumento citado, o aparelho de vídeo não funciona: certamente, você deixará a plateia frustrada. Por isso, confira, minutos antes da apresentação, o funcionamento de todos os recursos, além disso, esteja preparado para substituir o recurso, caso haja falhas.

NÃO DIGA BOBAGENS!

Uma bobagem dita durante o discurso pode comprometer seriamente sua imagem e todo o trabalho realizado, por isso, siga uma dica simples: pense antes de falar. Muitas vezes, por distração, cometemos gafes, assim, esteja sempre concentrado no que vai dizer. Além disso, não queira falar a respeito do que desconhece, você poderá dizer uma grande bobagem!

São muitas as gafes cometidas por entrevistados e entrevistadores e há algumas que entraram para a história, valendo a pena nos divertir com algumas delas: a atriz Suzana Werner teria dito, em uma entrevista, que adorava comédias e que estava lendo *A Divina Comédia*, de Dante; Hebe Camargo teria perguntado ao líder do conjunto Octeto, de Brasília, quantos integrantes faziam parte do conjunto.

Não menos frequentes são as gafes cometidas por políticos, tanto que o jornalista Alexandre Garcia possuía um quadro no Fantástico sobre as gafes e grosserias de autoridades; se o quadro ainda existisse, o presidente Lula teria dado algumas “contribuições”. Em viagem à África, deu a seguinte declaração, em Windhoek – capital da Namíbia: “Quem chega em Windhoek não parece que está em um país africano. Poucas cidades do mundo são tão limpas, tão bonitas arquitetonicamente e têm um povo tão extraordinário como tem essa cidade”. Obviamente houve uma repercussão negativa, afinal, por que não esperar encontrar um país limpo na África? O presidente, em outra ocasião, cometeu um erro comum, mas constrangedor: chamou o governador mineiro Aécio Neves de Aécio Nunes. Outra declaração duvidosa de Lula ocorreu ao agradecer o apoio dos russos no esclarecimento das causas de um acidente na Base de Alcântara, no qual 22 brasileiros morreram: “No

Brasil, a gente diz que há males que vêm para o bem. (...) Em vez de prejudicar, o acidente de Alcântara pode estimular o esforço pelo avanço do conhecimento tecnológico na pesquisa espacial com a ajuda da Rússia”. Certamente, os parentes das vítimas discordam do presidente.

Há também casos em que entrevistadores souberam evitar situações constrangedoras: Boris Casoy, em uma entrevista com Gilberto Gil, esqueceu o nome do artista, então, disse que o convidado “dispensava apresentações”.

Capítulo 7

TÉCNICAS ORATÓRIAS A SERVIÇO DO SUCESSO EM ENTREVISTAS

As etapas de preparação para uma apresentação em público e os cuidados a serem observados durante o discurso são, em muitos aspectos, válidos para uma entrevista de seleção, caracterizada também pela tensão e pelo receio de não obter sucesso. Assim, neste capítulo, veremos como aproveitar as técnicas, estratégias e recomendações, vistas até aqui, em uma entrevista.

PREPARO EMOCIONAL

Participar de uma entrevista de seleção normalmente implica mais nervosismo que uma apresentação em público, uma vez que seu sucesso ou fracasso terá consequências imediatas. Mas é importante ter em vista que participar de entrevistas é sempre enriquecedor, mesmo que você não seja selecionado para a função, o treino é produtivo.

Obviamente não vamos a entrevistas apenas para treinar, pois é certo que existe uma enorme expectativa envolvida, mas isso não pode prejudicar nosso desempenho. Assim, utilize as estratégias citadas no primeiro capítulo: procure buscar força e confiança em sua história de vida, encare a entrevista como mais um desafio entre tantos enfrentados por você. É comum, quando estamos desempregados há algum tempo e já participamos de inúmeras entrevistas, irmos desacreditados à seleção, perdermos a auto-estima e o entusiasmo, entretanto isso deve ser evitado. Por mais que você esteja cansado de ser avaliado e de criar expectativas que foram frustradas, é essencial acreditar em sua capacidade, saber que as entrevistas realizadas serviram de aprendizado e que seu entusiasmo é fundamental para conquistar o selecionador. Tenha certeza de que se você não acreditar, sairá mais uma vez frustrado.

Evite demonstrar abatimento no momento da entrevista, você deve se apresentar ao selecionador como um vencedor, porque o fato de estar procurando trabalho não deve diminuir sua autoconfiança. Além disso, no dia anterior à seleção, evite bebidas alcoólicas, comidas pesadas, café e coca-cola. Durma cedo, para que esteja disposto no dia seguinte.

PREPARE-SE PARA A ENTREVISTA

Para que esteja mais seguro no dia da seleção, algumas etapas de preparação são essenciais. Muitas pessoas acreditam que a entrevista é algo imprevisível,

sendo impossível nos prepararmos para ela, o que faz que esse receio do desconhecido aumente muito nosso nervosismo e insegurança. Entretanto, há meios de nos prepararmos para a seleção e o primeiro deles é pesquisar a respeito da empresa e função à qual nos candidatamos.

Assim como você pesquisa a respeito do assunto a ser abordado para uma apresentação em público e jamais encararia um auditório sem dominar o tema, é necessário informar-se sobre a empresa para a qual será entrevistado, procurando saber há quanto tempo ela está no mercado, qual é sua área de atuação, o porte da instituição, a posição que ela ocupa no mercado, o número de colaboradores, se ela possui algum projeto social, se já ganhou prêmios. Essas informações são facilmente obtidas no site da instituição. Conhecer a empresa o deixa mais seguro no momento da entrevista – pois saberá melhor o que a instituição espera de um colaborador –, e também o prepara para uma pergunta muito frequente: o que você sabe a respeito desta empresa?

Principalmente as empresas de grande porte valorizam os candidatos que conhecem a instituição. Assim, mesmo que o selecionador não o questione a respeito da empresa, durante a entrevista procure demonstrar seus conhecimentos sobre ela. Além disso, ter informações a respeito da instituição evita que você cometa algumas gafes, como fazer referência a algum produto ou serviço oferecido pela concorrência, por acreditar que se trata de um serviço daquela empresa.

Além de buscar informações sobre a empresa, o preparo para uma entrevista inclui o conhecimento de algumas perguntas frequentemente feitas pelos selecionadores. Existem questões recorrentes em todas as entrevistas: pense a respeito delas, elabore um esboço das respostas, para que não seja surpreendido no momento da entrevista. Vejamos algumas dessas perguntas e certas recomendações para respondê-las adequadamente: Conte-me sobre você.

Por se tratar de uma questão abrangente é importante tomar cuidado em não ser prolixo, elaborar uma resposta sucinta e voltada para o contexto profissional. Assim, enfatize sua experiência profissional, seus conhecimentos acadêmicos e seu perfil atitudinal dentro de uma empresa.

Quais são seus pontos fortes e fracos?

Ao responder a essa questão, lembre-se de que são relevantes as características que possuem reflexo em seu trabalho e em sua produtividade, assim, não mencione qualidades ou defeitos que influenciam somente a sua vida pessoal. Não faça uma lista de pontos fortes, pois você deverá citar o mesmo número de pontos fracos, ou seja, se mencionar 10 pontos fortes, será

difícil dizer 10 pontos fracos sem se comprometer. É necessário também tomar cuidado para não cair em contradição, se disser que é ansioso, não poderá citar a tranquilidade como ponto positivo.

Ao enumerar os aspectos positivos, procure ressaltar traços de personalidade como criatividade, liderança, empreendedorismo, flexibilidade, organização, responsabilidade e facilidade para trabalhar em equipe. A maior dificuldade está em mencionar os aspectos negativos, por isso, cuidado com as palavras, não cite algo muito negativo, que possa causar um grande impacto, como pouco comprometimento com as atividades ou dificuldade para trabalhar em equipe, sendo também importante amenizar os pontos fracos, por exemplo, em vez de dizer que é tímido, diga que poderia ser um pouco mais extrovertido.

Ao citar suas características, tenha em mente a função que pretende exercer, assim, você poderá citar traços de personalidade essenciais para aquela função, bem como evitar enumerar pontos negativos que interfiram decisivamente no exercício da atividade a ser desempenhada. Por exemplo, se a função exige um contato frequente com o público, será fatal dizer que possui dificuldade de se comunicar.

Por que você deseja trabalhar conosco?

Não diga “porque eu preciso desse emprego”, pois isso transmitiria a ideia de que qualquer trabalho serve. Você precisa deixar claro que se identifica com a empresa e que possui o perfil de seus colaboradores e, neste momento, possuir informações a respeito da empresa poderá auxiliá-lo a elaborar uma resposta convincente e consistente. Demonstre também que você é capaz de dar valiosas contribuições se for contratado, além disso, não se esqueça de se mostrar muito interessado na vaga, procurando deixar claro que fazer parte daquela instituição seria um orgulho para você.

Por que eu deveria contratá-lo?

Este é o momento de ressaltar seus conhecimentos na área e demonstrar como poderá usá-los em benefício da empresa. Novamente, é válido demonstrar extremo interesse em fazer parte da equipe de colaboradores.

Por que você deixou seu último emprego?

Lembre-se de nunca falar mal de seu antigo chefe e da empresa em que atuava, pois essa é uma postura pouco ética e que poderia comprometer sua

imagem. Caso você tenha sido demitido em razão de contenção de despesas, diminuição de quadro de funcionários, enfatize isso, assim, você evitará que o selecionador imagine que você não estava adequado às exigências da empresa. Se você foi demitido por problemas de relacionamento com o antigo chefe, evite detalhar a questão.

Qual é a sua experiência com esse tipo de trabalho?

Se você possui experiência anterior na função, procure destacar suas realizações, as contribuições dadas à empresa em que trabalhou e os conhecimentos adquiridos. Caso possua pouca, ou nenhuma experiência, mencione outras atividades que realizou – mesmo que seja em um trabalho voluntário ou na universidade – as quais exigiram habilidades semelhantes às requisitadas na função para a qual está sendo selecionado.

Como você lida com situações adversas?

As características desejáveis, ao enfrentar uma situação adversa, são tranquilidade, criatividade e flexibilidade. Porém, em vez de somente citar características, o ideal é mencionar alguma situação de problema pela qual passou, no trabalho ou mesmo no ambiente acadêmico, e qual atitude você tomou. Procure citar alguma situação resolvida por você em que tais características fiquem explícitas.

Quais são suas expectativas para os próximos cinco anos?

Neste momento, é importante demonstrar que você planeja sua carreira: destaque planos profissionais e acadêmicos. Procure citar especializações e cursos que pretende fazer a fim de se aprimorar e, além disso, é essencial demonstrar que seus projetos profissionais estão de acordo com o perfil da empresa e do cargo que pretende ocupar, uma vez que você não pode transmitir a ideia de que fazer parte daquela instituição é somente um trampolim ou um meio de manter-se enquanto não consegue o trabalho que realmente deseja exercer.

Ao responder às questões do entrevistador, procure ser sempre verdadeiro, dado que as características citadas durante a entrevista podem, muitas vezes, ser verificadas em uma dinâmica de grupo ou em uma conversa mais demorada. Além dessas perguntas, existe a possibilidade de serem feitos questionamentos um pouco incômodos, principalmente em uma entrevista sob

pressão, porque o selecionador procura avaliar a sua capacidade de lidar com situações embaraçosas. Não existe uma maneira correta de respondê-las, o importante é que você demonstre tranquilidade e responda-as com bom senso.

Temos, a seguir, algumas dessas questões: analise-as e pense em maneiras de causar boa impressão ao respondê-las.

Qual benefício você poderá trazer à nossa empresa que outro candidato não pode?

Você acredita ser um profissional bem-sucedido?

Você pode mencionar algumas de suas limitações?

Quanto você acredita valer?

Quais são suas ambições nesta empresa?

Quais qualificações você possui que o fariam ser bem-sucedido nesta empresa?

O que é mais importante para você no trabalho?

Você valoriza mais a sua vida pessoal ou a profissional?

Como você acredita que as outras pessoas o veem?

Você acha que suas qualificações estão muito acima da função para a qual se candidatou?

Qual a situação mais difícil pela qual passou no trabalho e qual foi a sua reação?

Como você lida com a pressão no trabalho?

Quais atitudes e situações o incomodam no trabalho?

Você sabe seguir regras e ordens?

Como você se sente ao ser criticado?

Você poderia mencionar algum erro que cometeu no trabalho e como amenizou a situação?

Por que você deseja deixar a empresa em que trabalha atualmente?

Descreva o que você considera o lugar ideal para trabalhar.

O que você acha sobre o seu antigo chefe?

Por que você ainda não encontrou um outro trabalho após ter saído da empresa há tanto tempo?

Qual o tipo de leitura e de filmes que você aprecia?

Qual a sua pretensão salarial?

Você poderia citar situações nas quais se destacou pela criatividade?

Quais os seus objetivos em longo prazo?

Quais decisões são mais difíceis para você?

Por que você escolheu essa carreira?

Você poderia viajar a trabalho ou mudar de cidade/estado?

Haveria problemas em trabalhar, algumas vezes, além do horário?

ATENÇÃO AO QUE SEU CORPO VAI DIZER SOBRE VOCÊ

Após ter-se preparado para a entrevista, são necessários alguns cuidados com a postura no momento da entrevista, afinal, já destacamos o impacto causado pela expressão corporal.

Lembre-se de que você começa a ser analisado a partir do momento em que entra na empresa e não somente durante a entrevista, por isso, é necessário atenção à postura assumida na sala de espera. Evite atitudes que denotem insegurança e ansiedade, como roer as unhas, esfregar as mãos, balançar a perna, ou olhar frequentemente o relógio. Não se esqueça também de ser educado com todos os funcionários da empresa, não somente com o selecionador, mas também com os porteiros e com as recepcionistas, devendo tratá-los com cortesia. Procure levar um livro, assim, poderá se distrair na sala de espera, pois atrasos são comuns.

Atenção também ao impacto que você causará ao entrar na sala de entrevistas, mantenha uma postura ereta e a cabeça erguida, não com arrogância, mas sim para demonstrar confiança. Peça licença ao entrar e não se sente sem ser convidado, aperte a mão do selecionador com segurança, pois apertar somente a ponta dos dedos pode ser entendido como sinal de descaso. Ao se sentar, não se encolha ou “afunde” na cadeira, o que pode ser interpretado como sinal de insegurança, nem debruce seu corpo em direção ao selecionador, pois você não deve invadir o espaço do outro. Evite também colocar objetos ou o cotovelo sobre a mesa do selecionador.

Lembre-se de sorrir sempre, assim transmitirá uma imagem tranquila, simpática e agradável. Mantenha o contato visual com o selecionador, pois manter o olhar no interlocutor demonstra aceitação e confiança, contudo

obviamente você não precisará fixar o tempo todo o olhar no selecionador. Neste momento, a gesticulação também possui um papel importante: evite gestos exagerados, mas não deixe de gesticular; evite cruzar os braços, pois tal postura pode ser entendida como uma barreira colocada por você; e as mulheres, que costumam apertar a bolsa no colo, devem evitar essa atitude que também pode ser entendida como uma forma de resistência e proteção.

RECOMENDAÇÕES GERAIS

Atenção à vestimenta: por mais simples que seja o cargo ao qual você concorrerá, a roupa deverá ser discreta, estar limpa e bem passada. Lembre-se também de que você não precisa usar a sua melhor roupa, o mais importante é estar adequado à situação. Prefira roupas de cores sóbrias, evite estampas e cores chamativas. As mulheres devem abolir as transparências, decotes ousados e as roupas curtas ou muito justas. A maquiagem deve ser discreta e o sapato elegante e confortável: evite saltos muito altos, sandálias e sapatilhas. Caso o cabelo seja muito longo, é melhor mantê-lo preso. O perfume deve ser suave e agradável, lembre-se também de que as unhas devem ser bem cuidadas. Os homens não devem utilizar correntes, brincos ou pulseiras, use apenas o relógio e a aliança. Evite acessórios muito chamativos e não use *piercings* e nem deixe tatuagens à mostra.

Leve sempre uma pasta com o currículo atualizado, caneta, bloco de notas, agenda com possíveis referências profissionais e outros materiais complementares sobre seu trabalho.

A pontualidade é um fator considerado pelo selecionador, portanto, procure chegar 15 minutos antes, assim, você poderá se acalmar e se acostumar com o ambiente. Na sala de espera, verifique se há alguma revista ou jornal publicado pela empresa, pois você poderá obter mais informações acerca da instituição.

Ao entrar na sala do selecionador, não se esqueça de desligar o celular e atenção à gramática e ao vocabulário empregado: você não deve utilizar uma linguagem muito rebuscada, mas evite termos extremamente coloquiais e as gírias.

Evite mostrar-se muito íntimo do selecionador, porque, por mais simpático que ele se apresente, deve existir uma distância respeitosa. Às vezes, o selecionador assume posturas inadequadas, fala gírias, fuma, mas jamais o imite, já que esse pode ser mais um teste. Não use óculos escuros e evite mascar balas e chicletes. Procure manter um tom de voz firme e entusiasmado, mas sempre demonstrando tranquilidade e equilíbrio e nunca responda com um tom ríspido ou debochado.

Um erro muitas vezes cometido em entrevistas é “valorizar” exageradamente sua formação ou experiência, ou seja, algumas pessoas mentem a respeito de certas informações para conseguir o trabalho. Na maioria das vezes, essas informações podem ser facilmente verificadas, por isso, seja sempre verdadeiro.

Você não precisa assumir uma postura passiva na entrevista, é interessante que você faça perguntas pertinentes como: quais são as atribuições do cargo?

Entretanto, evite alguns questionamentos que podem comprometer a sua imagem. Vejamos alguns deles:

O que faz esta empresa?

Este é o salário inicial, quando terei aumento?

Precisarei trabalhar além do horário determinado?

Quais são as chances de eu ser rapidamente promovido?

Se eu fizer uma especialização ou pós-graduação, a empresa reembolsará o valor pago?

A empresa paga extra-salariais?

A empresa oferece estacionamento gratuito aos funcionários?

Qual é a sua qualificação? (pergunta feita ao selecionador)

Assim como você deve estar preparado para diversas posturas do público, precisa estar pronto para lidar com diferentes atitudes do selecionador. O entrevistador pode se apresentar extremamente simpático e atencioso, ou ríspido e desafiador; em qualquer situação, mantenha a tranquilidade e lembre-se de que seu objetivo é se fazer conhecer, não simplesmente agradar. Evite tentar deduzir o que o entrevistador está achando de você e de suas qualificações, pois às vezes nos enganamos nessa interpretação e comprometemos nossa imagem pelo excesso de nervosismo. Ao se despedir do selecionador, agradeça a oportunidade e diga que está à disposição para mais esclarecimentos.

Boa sorte!